119
2936
copy 2
12 MAR 1956
S 25/-

中央合作通訊

3 APR - 7
Coop

2

1956

“中國農村的社会主义高潮”序言 ……毛澤东（1）

工作述評 調查農村需要，克服保守主义是供銷合作社的当前急务 ……（3）

工作述評 進一步加强对農村私营商業改造工作的領導 ……（4）

在農村私商社会主义改造的高潮中

穆陽鎮供銷社对全鎮私商一次進行全面改造 ……肖枝樟 陈春松 阮瑞元（6）

江川全縣私商，基本上完成半社会主义改造 ……李廷樑（6）

全部光荣过渡，展开劳动競賽 ……崔荣先 孟令一 王化民（7）

配合保护牲畜，積極改造牲畜交易員和牛屠業 ……雒 勤 雒 敏 銀 斌（7）

扫除各种障碍，五个合作商店过渡了 ……滕 晴（8）

对調整農村商業網的初步意見 ……李夢華（9）

做好合作商店的整頓巩固工作 ……全國供銷合作總社組織檢查局組織处（10）

白璧供銷社全面規划調整零售網的做法与經驗 ……王顏生 賈德鵬（11）

东長寿鎮的飲食業網是怎样安排的 ……魏競初 刘英烈（12）

渦陽城关供銷社逐步地全面整頓了合作商店 ……王友善 華 山（13）

对供銷合作社做好全面規划的初步意見 ……何首倫（14）

大力供应新商品 ……周 鈞（15）

通縣六区農民購買生活資料的变化 ……康 平 趙 巩 孔繁瑛（16）

寺莊供銷社和黃花集体農莊的第一次結合 ……于 林（17）

养馬供銷社試行“商品儲备定額”的經驗 ……孫 直（18）

供銷合作社採購工作的任务（專論） ……（19）

採購野生动植物开發副食品貨源 ……楊崇东（21）

人人有活幹、个个都滿意 ……張蔭生（22）

切实推行統一会計制度（專論） ……（23）

推行各級供銷合作社統一会計制度的意見 ……柴春增（24）

祖國各地供銷合作社 新市場 ……山西省供銷社（26）

祖國各地供銷合作社 夜 市 ……胡 英（26）

祖國各地供銷合作社 汽車在北呈鄉安家 ……潞安縣供銷社生產資料經理部（26）

小品 潑冷水 ……罗周李 王 黃（27）

小品 实有其人 ……蕭 然（27）

通訊 常振漢 ……陈 杰（28）

大力开展供銷合作社的社会主义競賽 ……解 方（30）

兩年節省十二万元 ……杜雅东（31）

編后記 ……（27）

中央合作通訊

（月 刊）

1956 · 2

（總第59号）

二月十一日出版

定價每册0.16元

編 輯 者：中華全國供銷合作總社（北京东直門外）

出 版 者：財政經济出版社（北京西總布胡同七号）

總發行处：郵电部北京郵局

訂 購 处：全國各地郵电局

代訂代銷处：全國各地新華書店

印 刷 者：北京印刷廠

·預訂办法·

三个月三期 0.48元

半年六期 0.96元

全年十二期 1.92元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收

掛号另加

（期0035号）（本期印數66,420册）

（北京市書刊出版業營業許可証出字第〇六〇号）

“中國農村的社會主義高潮”
序言

（1955年12月27日）

毛 澤 东

这是一本材料書，供在農村工作的人們看的。本來在9月間就給这本書寫好了一篇序言。到現在，过了三个月，那篇序言已經过時了，只好重新寫一篇。

事情是这样的。这本書編輯了兩次：一次在9月，一次在12月。在第一次編輯的時候，收集了121篇材料。这些材料所反映的情况，大多數是1955年上半年的，少數是1954年下半年的。当時，曾經將这些材料印成样本，發給参加1955年10月4日至11日中國共產党第七屆中央委員会第六次全体会議（擴大）的各省委、市委、自治區党委和地委的負責同志閱看，請他們提出意見。他們認为需要補充一些材料。会後，大多數省、市和自治區送來了補充材料。在这些材料中間，有許多反映了1955年下半年的情况。这就需要重新編一次。我們从原有的121篇材料中删去了30篇，留下91篇，从新收材料中选出了85篇，共計176篇，約有90万字，成了現在这个本子。收在这本書里的所有的材料，都經負責編輯的幾个同志在文字方面作了一些修改；对於一些不易看懂的名詞，作了一些註解；又按問題的性質作了一个分類索引。除此以外，为了批判某些錯誤思想和建議某些东西，我們还在一部分材料上寫了一點按語。为了區别於在有些材料上原來刊物的編者所寫的按語，我們寫的按語，用了“本書編者”的名义。这些按語因为是在9月和12月兩次寫的，故在語調上也就有了一些差别。

問題还不是簡單地在材料方面。問題是在1955年的下半年，中國的情况起了一个根本的变化。中國的一億一千万農戶中，到現在——1955年12月下旬——已有60%以上的農戶，即七千多万戶，响应中共中央的号召，加入了半社会主义的農業生產合作社。我在1955年7月31日所作關於農業合作化問題的報告中，提到加入合作社的農戶數字是1,690万戶，幾个月時間，就有五千幾百万農戶加入了合作社。这是一件了不起的大事。这件事告訴我們，只需要1956年一个年头，就可以基本上完成農業方面的

半社会主义的合作化。再有三年到四年，即到1959年，或者1960年，就可以基本上完成合作社由半社会主义到全社会主义的轉变。这件事告訴我們，中國的手工業和資本主义工商業的社会主义改造，也应当爭取提早一些時候去完成，才能適应農業發展的需要。这件事告訴我們，中國的工業化的規模和速度，科学、文化、教育、衛生等項事業的發展的規模和速度，已經不能完全按照原來所想的那个样子去做了，这些都应当適当地擴大和加快。

農業合作化的進度这样快，是不是在一种健康的狀态中進行的呢？完全是的。一切地方的党組織都全面地領導了这个运動。農民是那样熱情而又很有秩序地加入这个运動。他們的生產積極性空前高漲。最廣大的羣众第一次清楚地看見了自己的將來。在三个五年計劃完成的時候，即到1967年，粮食和許多其他農作物的產量，比較人民共和國成立以前的最高年產量，可能增加100％到200％。文盲可以在較短的時間內（例如七年至八年）加以扫除。許多危害人民最嚴重的疾病，例如血吸虫病等等，过去人們認为沒有办法对付的，現在也有办法对付了。總之，羣众已經看見了自己的偉大的前途。

現在提到全党和全國人民面前的問題，已經不是批判在農業的社会主义改造速度方面的右傾保守思想的問題，这个問題已經解决了。也不是在資本主义工商業按行業实行全面公私合营的速度方面的問題，这个問題也已經解决了。手工業的社会主义改造的速度問題，在1956年上半年应当談一談，这个問題也会容易解决的。現在的問題，不是在这些方面，而是在其他方面。这里有農業的生產，工業（包括國营、公私合营和合作社营）和手工業的生產，工業和交通运輸的基本建設的規模和速度，商業同其他經济部門的配合，科学、文化、教育、衛生等項工作同各种經济事業的配合等等方面。在这些方面，都是存在着对於情况估計不足的缺點的，都应当加以批判和克服，使之適应整个情况的發展。人們的思想必須適应已經变化了的情况。当然，任何人不可以無根据地胡思亂想，不可以超越客观情况所許可的条件去計劃自己的行動，不要勉强地去做那些实在做不到的事情。但是現在的問題，还是右傾保守思想在許多方面作怪，使許多方面的工作不能適应客观情况的發展。現在的問題是經过努力本來可以做到的事情，却有很多人認为做不到。因此，不断地批判那些確实存在的右傾保守思想，就有完全的必要了。

这本書是給在農村工作的同志們看的。城市里的人是不是也可以看看呢？不但可以看，而且应当看。这是新事情。如同城市里每日每時都在發生社会主义事業的新事情一样，鄉村里也在每日每時地發生着。農民在做些什麼呢？農民所做的，同工人階級、知識分子和一切爱國人士所做的有什麼關係呢？为了要了解这些，看一看農村方面的材料是有好处的。

为了使更多的人了解現在農村的情况，我們准备从176篇材料中抽出44篇，約有27万字，印一个節本，使那些不可能閱讀全書的人也能够接觸这个問題。

（轉載“学習”雜誌1956年1月号）

工作述評

調查農村需要，克服保守主义是供銷合作社的当前急务

幾年來，随着整个國民經济的發展，供銷合作社在党的領導，政府和國营經济的帮助，及廣大羣众的支援下，已發展成为普遍於農村的龐大的商業組織。幾年來供应了農民大量的農具、肥料等生產資料、建築材料和交通用具；供应了農民大量的物資和文化生活用品。同时，为國家採購了大量的粮食、棉花和其他許多种工業所需的農產原料；並帮助災区農民，進行了生產自救。这些工作，对於暢通城鄉物資交流，促進工農業生產的發展，以及改善農民生活等方面，均起了很大的作用。

但是，許多应該做的事，还沒有全都做起來，工作上也还存在着很多缺点，主要是对農村需要了解不够，对農村需要的变化，感覚迟鈍，工作上有嚴重的保守主义。特别是農業合作化运动高漲以來，農村需要發生了很大变化，而供銷合作社沒有能够敏感地了解和掌握这种变化，迅速地增設零售網，增加商品品种；致業务远远落後於客观需要的後面。这是供銷合作社当前必須迅速解决的重大問題。

社会主义的商業，是为滿足人民日益增長的需要服务的。供銷合作社是廣大農民組織起來的社会主义的商業，它的根本任务，就是儘量滿足農業生產合作社、農民和農村其他居民日益增長的生產和生活的需要。因而就必須根据这些需要設置零售網；根据这些需要去促使生產部門改進生產；並根据这些需要与貨源的可能性，使自己經营的商品，应有尽有，百色齐全。

过去供銷合作社經常發生又積压又脫銷的現象，其主要原因，就是对農村需要不摸底，盲目進貨，批發部門也沒有完全根据農村需要發貨，許多商品是盲目的压下去的。这些作法，都是与社会主义商業的任务相違背的，必須迅速改变。

滿足農村需要的首要工作，就是調查農村需要。供銷社必須經常了解農業生產合作社、農民和農村所有居民需要什麼，需要多少，何时需要；否則，就必然產生盲目性。而且在社会主义制度下，生產不断的發展，人民購買力不断的提高，人民需要也就不断的增長和多样化。商業工作者，对於这种变化，必須非常敏感，否則，就必然產生保守主义。工作中有了盲目性和保守主义，就一定不能滿足人民要求。

目前，農村正發生着極其深刻的巨大的变化——農業合作化运动，正迅速地發展着，过去的个体農業，已經或將要变成为集体的農業生產合作社。这种生產关係的变化，農村經济中最根本的变化，急剧地推动着社会各方面向社会主义社会前進。特别是推动着農村經济、文化各方面飛速前進。在这种情况下，農業生產和農民生活各方面，就向供銷合作社提出了更多更高的要求。对这种要求了解不够，或者只是了解，而沒有採取積極措施，去迅速地滿足这种要求，就是不关心羣众利益的官僚主义，就要犯很大的錯誤。

農業合作化以後，首先对於生產資料的需要，起了变化。过去使用生產資料的，主要是分散經营小塊土地的个体農民，一般說來，他們使用的生產資料比較簡陋，購買力也比較小。而現在經营土地的成为農業生產合作社了，小塊土地連成一大片，劳动集体化，生產有了規劃，而且还要实行經济核算了；因而，就需要較多的新式畜力農具，需要灌溉效率較高的水利設备，需要殺虫效力較强的農药械，需要載重量較大而又輕便的运輸工具，需要更多的建築材料。同时，还需要許多簡易机械和更好、更多的小農具；总之，过去不需要的，現在需要了；过去需要少的，現在需要多了；也有一些东西，过去很需要，而現在不需要了。

随着合作化的高潮，必然要來一个文化高潮。因为管理農業生產合作社的集体事業，須有一定的文化水平，農業技術的改進，也須有一定的科学知識；同时農民生活有了改善，这就促使農民產生了学習文化的積極性。因之，識字課本、圖書报紙、筆墨紙張、算盤，甚至乐器和体育用品等，已經或將要成为農村所必需。

由於農民的購買力日益提高，因而需要的生活用品，也就日益增多和多样化。比如过去農民自己縫衣做鞋，但現在要買衛生衣、毛衣、成衣和鞋子；同时对葯品、衛生用品、及價格較便宜的化粧用品，兒童玩具和嫁粧的需要，也日益增加；对於商品質量的要求，也日益提高。

总之，不論物質生活和文化生活用品，現在的需要，均比过去增長，今後將更要繼續不断的增長。供銷合作社就必須及时地敏感地了解和掌握这些新的要求，並努力的給以滿足，否則，影响農民的生產積極性。也就对整个社会主义建設不利。

農業合作化以後，供銷合作社的業务对象也起了变化，特别是在生產資料的供应，和大宗農副產品的採購方面，則將主要以農業生產合作社为对象。因而，經营方式也必須随之改变。比如用預售、預購和結合合同的

經营方式，將要佔更重要地位。这对加强經营的計划性也就更为有利。而且也必須重視这种方式，才能使自己的業务和農業生產規划密切結合起來，才能更好的为農業生產、为滿足農村需要服务。

調查農村需要，掌握農村需要的变化，对供銷合作社說來，並不是十分困难的事情。供銷合作社住在農村，而且是農民組織起來的民主組織；多数基層幹部是農家出身，而且多数是農村各种社会改革运动中的積極分子；他們和農村有密切的联系。只要各級社的理事会把这个工作重視起來；教育全体职工懂得調查農村需要的重大意义，使全体职工把調查農村需要当成每个人的神聖职責；並建立一定的制度，帮助全体职工不断的改進調查的方法；農村需要就一定可以了解，对其变化就一定可以掌握。所以問題的首要关鍵，在於領導的重視，在於提高职工的思想認識。

調查農村需要，是一件經常的工作，因而应該建立經常的制度。各級社的計划部門、供应部門、採購部門和各个業务經营部門，均須选擇熟悉農村、关心農村和羣众观念較强的幹部，專职掌管这一工作，及时地把農村需要的变化情况，及时地登記起來，反映上去；並及时地督促業务經营部門經营起來，各級社理事会，特別是縣社和基層社理事会还应該定期地召开售貨員、採購員和倉庫管理員的联席会議，了解市場需要和貨源情况。零售商店的售貨員应該建立新需商品登記制度，採購員应該努力尋找新的貨源。基層社还应該有一專职副主任和農業生產合作社联系，負責了解農業生產合作社的需要，与農業生產合作社簽訂預購、預售和結合合同。有些專業零售商店，也可設流动售貨員和有关方面联系，如文化用品商店，应有一售貨員經常与学校、俱乐部、夜校、扫盲委員会及青年团支部等联系。把这些联系廣泛地經常地建立起來，对農村需要变化的了解，就会很敏感。

供銷合作社是羣众的組織，应該定期召开社員代表大会、理事会和監事会，听取他們的意見和批評。而且还应該有人与代表、理事和監事經常联系，徵求他們的意見等。总之，發揮民主管理的作用，对了解農村需要，克服保守主义，有非常重要的意义。

試銷新商品，也是一种十分重要的調查方法。因为農民必須看見甚至使用过新商品後，才知道是否需要。所以供銷合作社的零售商店必須設置專門的新商品展覽室或門市部把新商品及时地介紹給農民。

另外，还必須建立一种獎励制度，对於能够及时了解農村需要和認眞滿足農村需要的幹部，应該給以精神的和物質的獎励，使調查需要，滿足需要，成为一种風气，成为一种光荣。

为了把調查農村需要認眞地迅速地做起來，現在全國总社已成立了農村需要調查办公室，省社和縣社也应在一副主任領導下，建立类似的組織，以便加强領導。

当然，要滿足農村需要，只供銷合作社努力是不行的，工業、手工業生產部門，農業部門，國营商業部門，甚至科学技術部門，均須努力；均須給供銷合作社以大力的支持。各級党委也应該加强对供銷合作社的領導和帮助。这是大家的共同事業，必須在党的領導下共同协作，共同奋鬥，才能作好。

農業合作化运动，正在迅速發展着，農村需要正在急剧的变化着，希望供銷合作社和所有有关部門，迅速採取措施，努力的適应新的变化，滿足農村新的要求，以利社会主义建設的迅速前進。

進一步加强对農村私营商業改造工作的領導

在近一时期，社会主义的羣众运动的高潮不論在城市或鄉村，都在急剧的迅速的發展，不少省份已經完成了半社会主义的農業合作化；各大城市对資本主义工商業的改造已經全部完成；城市手工業的合作化亦接近完成。在这种高潮的影响和推动之下，農村私营商業的社会主义改造已經進入高潮，根据目前極不完整的情况瞭解，納入各种改造形式的私商，已达到140万人，黑龍江、河南、山东全省，京、津郊区，已基本上完成半社会主义改造；廣东等省，納入各种改造形式的私商，已达該省全部農村私商的百分之七十；江苏、貴州、河北、遼寧、江西、山西等省，納入各种改造形式的私商，亦都超过百分之五十以上。其中以集鎮为單位，全部完成半社会主义改造的，各省都有。基礎較好、搞的較快的地区，如河南省的湯陰縣、黑龍江的呼蘭等三个縣，山东的益都高柳区，安徽的肥西上派河鎮等，均已完成了全社会主义改造。不少地区，根据客观形势發展的要求，充分考慮了各方面的条件，重新修改了改造私商的全面規划，預計在春節前後，可完成半社会主义改造。農業合作化進展快、私商人数較少的地区，如山西、黑龍江等省，私商改造工作的進度將会更快一些。由上述情况可以看到，我們当前正处在農村私商改造的社会主义高潮中，为了保証並促進运动的健康發展，各級供銷社的

理事会，站在运动前头，積極主动地、認眞地加强对私商改造工作的領導，是完全必要的。

从適应農業合作化的需要，適应廣大農村私商社会主义積極性的要求出發，加快对農村私商的改造進度的作法是正確的。根据当前客观条件，除少数边疆地区外，預計可以在第一季度內，完成对全國農村私营商業的半社会主义改造。因此，要求各地应当根据又多、又快、又好的精神，並根据当地实际情况，实事求是的安排改造工作。为此，在工作步驟上，根据各地不同的条件，採取不同的作法。目前为不少地区所採用的以集鎭为單位，結合農村，一次搞完的作法，按照不同行業，分批分期的作法，都是可行的。首都对私营商業的改造，採取申請批准，清產核資，調整商業網的經驗，对改造農村私商也是可以採用的。总之，各地可依据不同条件，灵活运用。因此，对分批分期的作法，不应机械执行。

在改造形式上，应根据農村私商情况的复雜与農村市場的需要，分别採取各种不同的形式，即合营、合作商店（合作小組）、代購代銷、經銷等形式仍然適用。某些地区，只着重搞合营或合作商店（組）的作法，是不够妥当的。在上述四种形式中，各地应特别注意对代購代銷形式多搞一些。我們認为：对大約佔農村私商百分之五十右左的流动和分散經营的小攤販，以及老、弱、殘、病者等，应主要採用代購代銷形式加以改造，其中有百分之十到百分之二十左右的小攤、小販等，可以不納入改造形式，只作統筹安排，並加强对他們的領導和管理。採用这种作法，好处是能够有利於滿足廣大農民的購銷要求，符合零售網下伸的原則，能够保持其爱护商品和对顧客不厭其煩的服务态度，特别是代購代銷或經銷的形式，近乎計件工資制的办法，能够刺激其經营上的積極性，符合於按劳取酬的原則，对这些商業人員來說，只是支付工資不同，其所經营的企業，实际上是受供銷社的監督和檢查了。相反的如果把上述这些商業人員，全部納入合营或合作商店（組），或直接吸收为供銷社的职工，不僅不利於供銷社本身的經济核算，而且对保持他們的在業务經营上的積極因素，也会受到影响，对滿足羣众的購銷要求是沒有好处的。現在多搞一些代購代銷，以後仍可根据市場需要和供銷社本身的条件，吸收为供銷社的职工，这样作会更为適合。为了便於領導，各地可根据实际需要，把他們組織为代購代銷小組和流动購銷員，以供銷社为核心，分佈在供銷社周圍進行經营。即使对於已經搞了合营的，在業务上也还是可以採用經銷的办法。

为了適应農業合作化以後的市場要求，在加快改造工作中，对於已經具备了条件的合作小組和合作商店，使他們过渡成为供銷社的商業，確实是必要的，在有利於社会商品流轉、便於供銷社領導、符合經济核算，並在私商的自願原則下，对尚沒有組織起來的一些个别行業的私商和某些經銷戶，部分的直接过渡为供銷社商業也是可行的。但必須明確的認識到：私商过渡为供銷社的职工与否，絕不能只看私商的要求和自願，而主要应該根据供銷社本身的实际需要和社会商品流轉需要的情况來决定。特别是把私商人員过渡後改为按时工資制問題，应当以極端愼重的态度來考慮其利弊。在过渡的比重上，仍按第三次全國私商改造会議决定过渡比重，大体上掌握佔農村私商百分之五十左右，但这个总的要求，是要經过艰苦工作逐步实現的，而且需要根据不同地区、不同行業的具体情况有計划的進行。有些地区准备把一半左右的農村私商，在最短期限內即过渡或直接过渡为供銷社的职工，这种作法是值得重新加以研究的。对於農村飲食業的社会主义改造，应該快於一般純商業，对已經組織起來的合作飯店和合营飯店（或飯館），应当过渡得較快一些，还沒有組織起來的飲食業，应即全部組織起來。为了滿足農民多种多样的需要，对於那些技術性較大、費粮不多、且不適於过渡为供銷社职工的賣小吃者，如餛飩舖、茶水攤等等，可組織經营小組，予以領導管理，其中过於零星、分散者，可仍保管其个体經营方式。

春節前後，正处在市場旺季，購銷業务是十分繁忙的，因此，在改造工作中，必須切实作到既不能藉口業务繁忙而推迟改造工作的進度或削弱了对改造工作的領導，同时也要防止因私商改造而放鬆了業务經营。对農村私商，不論是改造中或改造後，商品品种只准增多、絕不許減少，对私商原來的進貨关係，应該尽可能加以保持。对放在社外經营的商戶，鼓励和协助他們多方組織貨源，同时加强批發業务，保証貨源，以免造成脫銷。总之，要尽一切办法，提高他們經营的積極性和服务質量，以適应農民多种多样的購銷需要。同时，在过渡中，要特别注意商業網的合理佈署，零售網要尽量下伸，並根据固定与流动相結合、集中与分散相結合的精神，合理地、逐步地擺佈商業網。根据農業合作化之後農民的劳动时間，在营業时間上应当相应的加以改变，作到便利羣众。

農村私营商業的社会主义改造，是一件很复雜的工作，是一場尖鋭的階級鬥爭，整个工作中的政策性是很强的，特别是运动進入高潮之後，要求各級供銷社的理事会，必須在当地党委統一佈署和統一領導下，抓緊加强農村私商改造小組，和私商改造办公室的領導，加强上下級社間的联系，及时檢查督促和帮助下級社解决工作中的問題，並要及时总結和交流經驗，及时糾正偏差，切实做到使运动健康的、有秩序的進行，防止混乱現象的發生，切实教育和动員全体幹部認眞执行各項政策，为在全國範圍內完成对農村私营商業的社会主义改造，適应農業合作化的要求而努力。

在農村私商社会主义改造的高潮中

穆陽鎮供銷社对全鎮私商一次進行全面改造

肖枝樟　陈春松　阮瑞元

穆陽鎮是福建福安縣的三大市場之一，共有純商業和服务性行業250戶，521人。整个市場私营商業特点是零售網集中，行業复雜，大戶少，小戶多，从業人員多，資錢額極不均衡，淡旺季懸殊很大。

由於全國各地开展私商改造工作的影响，以及对農村私商改造政策的深入宣傳，特別是農業合作化高潮到來的影响，該鎮小商販普遍要求組織起來走社会主义道路。該鎮供銷社在福安縣社协助下，通过深入調查，廣泛發动，小商販積極申請，即对全鎮私商一次進行了全面改造。按照不同的行業性質与改造对象，分別主要行業經营情况，給以不同改造形式：（一）过渡为供銷社門市部一个，共九人；（二）百貨、雜貨、魚貨食鹽等合作商店五个；（三）鮮魚、水菓紙烟等合作小組六个；（四）棉布、百貨、國藥全行業与供銷社合营店三个；（五）合作飯店一个；（六）代購与代銷店共三个；（七）經銷店与經营小組共七个。

全鎮商販社会主义積極性高漲，因而在組織时比較容易，但供銷社在加快改造工作中，也特別注意防止了潦草行事，如除作好宣傳發动、講解政策、組織私商進行充分醞釀外，並愼重处理了一系列的具体問題：（一）合营店由供銷社派出幹部（經理）代表供銷社領導，为使企業接受店員工人監督，即以供銷社代表为首吸收店員参加，組成企業管理委員会；（二）定股与盈餘分配問題，經与私商协商决定：合营店应將全部流动資金和需要之固定資金入股为私方股份，供銷社按照各行業的私股資金比例和經营情况，確定投資5％到25％。在合作商店（組）中，一般为一人一股，最多每人不超过五股，如投股後仍有盈餘，可仍保留店內；（三）工資問題，合营店採取固定工資制，一般採取相近於供銷社業务幹部水平；合作商店（組）則採取“按劳取酬、死分活值”的办法，即所得毛利中除稅收开支外，劳力分紅（工資）为80％，公積金10％，公益金（奬励基金、教育基金）6％，股金分紅为4％；（四）商品入股均按國、合牌價折價入股，如無牌價，按原進貨發票適当加上运雜費計算，冷背貨和殘損貨由大家討論評定入股；（五）債权債务問題，企業改造前之債权債务由原企業單位負責，对於人欠与欠人相抵後，其餘部分亦应投入新企業为資金，企業改造前企業購買之建設公債，全部交新企業負責管理，將來亦投为資金，利息不算在內。此外，組織起來的各店、組，在大家研究討論下，建立了各項章程和業务、財务、計統、会議、学習、請示报告等制度。而後，正式开業。

江川全縣私商，基本上完成半社会主义改造

李廷樑

1月底，雲南江川全縣80％以上的私商，已被納入合作商店（組）、合营等改造形式。全縣農村共有純商業和服务性行業484戶，但在去年11月份以前，全縣只組織有布疋百貨、土產雜貨兩个合作商店，另有31戶代銷、76戶經銷、联購联銷；而那时全縣參加農業生產社的農民已有60％以上。

縣社在上級指示和当地党政領導下，批判了“不敢積極改造”的保守落後思想，对全縣私商改造工作决定加快速度。全縣由政府工商部門、供銷社、銀行、稅局等單位負責同志組成市場办公室，並抽調各部門幹部組成3个工作組分赴全縣5个区，各基層社亦抽出幹部參予具体改造工作，工作組員首先学習了有关文件，研究办法，統一思想，而後調查摸底，根据了解的各戶資金、思想、歷史及經营情况等，進行分类排隊，制訂初步改造規划，首先对一批經营積極、成份較好、思想進步的經銷、联購联銷或單幹戶，進行重点培养，作为第一批發展对象。为防止坏分子混入，並

配合有关部門慎重作了審查。

接着召开了全縣私商代表会，大張旗鼓地進行前途、政策教育，發动原有的合作商店在会上介紹組織起來的具体經驗与好处，並組織代表參观了这兩个合作商店，通过这一典型事例，大大鼓舞了小商販組織起來的热情，很多人当即提出申請，如棉布業陸培昌說："前些日子我爹对我說'我和你媽都入了農業社，你怎么一点头路也沒有？'我怎也答不上，这回我的出路來了，我要向老人家报喜了！"根据小商販的迫切要求，以及会前掌握的情况，在会上当即批准成立了五个合作商店（小組）。

代表会議后，代表普遍对本地私商進行了宣傳。工作組同时也分別注意了發現、培养私商中的骨幹積極分子，發动他們去串連組織起來，随着小商販的不断申請，即在作好審查的基礎上，一批批的批准开業，每一个合作商店（組）开業，就互相自动組織賀喜隊，打着鑼鼓抬着錦旗去賀喜，各个集鎮都在欢騰着，私商相互串連着，私商也在家里進行着說服。新的"合作商店""合作小組"牌匾不断地出現。組織起來的私商經营積極性非常高漲，有的一天担三挑貨下鄉，有的連夜打着灯籠送貨下鄉，他們表示一定積極为羣众服务，積累公積金，創造条件，爭取早日过渡为供銷合作社商業。供銷合作社决定要進一步加强領導，做好巩固提高与進一步發展等工作。

全部光荣过渡，展开劳动競賽

崔荣先　孟令一　王化民

去年12月份以前，湯陰宜溝鎮已有97.3%的私商，被納入合作、代銷、經銷，合营等改造形式，但这种改造情况，因全区農業合作化的蓬勃發展，已落后於实际需要之后。佔全区总人口80%的農業社社員，向供銷社提出訂立貿易合同，因而供銷社經营額驟然上升，小商販营業額大大下降，原有市場安排被突破和打乱了。

另外，全鎮私商經过一年多的改造，思想覺悟有不少提高，已組織起來的合作商店（組），大部有了健全的民主管理、財务、計划、学習、会議等制度，經营有了計划，全部能执行供銷社牌价，公共積累大大增加，如八个合作小組原有4,900多元資金，到去年10月份，就積累了5,008元的公積金、奬励金和建設積金；3个合作商店和1个屠宰組已停止了資金分紅，实行了按劳取酬的工資办法。大部小商販迫切要求过渡。該鎮供銷社在上級社和当地党政領導下，根据这一新的情况，在批判了幹部的保守思想以后，重新進行了全面过渡的全面規划。全面規划包括：过渡的条件、对象与办法，过渡后的工資形式，商業網的調整等。全面規划初步制訂后，随即召开了小商販骨幹積極分子，進行啓發教育，討論初步規划，發动他們回去進行串通；而后又召开全体商人大会，全面發动，貫徹政策，立即掀起高潮，半天之內，全体商人向供銷社提出了申請。

供銷社根据商人申請，按照規划，依照不同过渡方法，分別不同对象，在審查批准的基礎上，轉向清財核資，分別召开小組会計、代銷戶等人員会議，佈置了清財的內容与方法，供銷社結合工商联等有关部門成立了清財核資評价委員会，对私商現有流动資金、固定資金、及低值易耗品、包裝容器等分別進行統計、評价。經过十多天的准备工作，全鎮私商正式过渡为供銷社商業。

現有151名私商，分別採取了3种过渡办法。对現有合作小組、代銷、合营，及有条件可直接过渡的經銷店（如具备制度健全、有一定公共積累、服从國家計划等条件），实行企業和人員一齐过渡者38人，对个別成分不好、一貫違法投机或未經小組即直接过渡的共有9人，作为候补职工；对目前家庭人口較多，以及原來單綫联系經銷的流动純商小販、飲食攤販，为了發揮他們的經营積極性，採取了先过渡企業，后过渡人員的办法，讓其代銷，飲食攤販实行統一核算、分散經营。过渡后，供銷社在農村原有7个分銷店、2个代銷店，充实了7名幹部外，又增加了2个供銷点，以便利羣众購銷。

在全部过渡后，鎮社理事会立即發动和組織了劳动競賽，以巩固和發揮全社职工的經营積極性。競賽內容包括比完成計划，比服务态度，比学習積極思想進步，比遵守劳动紀律和各項制度，比团結和正确开展批評与自我批評；根据上述內容，評模發奬。競賽开展后，銷貨額顯著增加。第一生活資料門市部競賽后，实行了逢集在門市，背集除一人留門市外，其余下鄉送貨，由过去的每天銷貨310元增加到420元。同时，在經营管理与服务态度上得到改善，受到羣众拥护。如一位老鄉來宜溝赶集，喝了第4食堂的糊辣湯，感到奇怪："上次赶集怎沒这么好？"郝遂元說："那天你喝的是私商的湯，現在你喝的是社会主义商業的湯。"另外，社幹積極深入農業社开展了業务，10天中經营金額即达9,400多元。劳动競賽仍在深入、热烈地开展着。

配合保护牲畜，積極改造牲畜交易員和牛屠業

肇勤　肇敏　銀斌

为穩定牲畜市場，全面貫徹保护耕畜政策，支援農業合作化的發展，南陽專区賈宋鎮供銷社在党委統一領導下，除教育農民保护牲畜，及組織

收購外，並作了以下工作：

一、把牲畜交易員过渡为供銷社职工。其工作進程大体分为以下幾个步驟：（一）通过对原有的25名交易員个別談話、座談会，了解其思想、作風、歷史和家庭狀况、社会关係。同时搜集有关盈餘分配、市場範圍以及上市量与價格的变化規律，並根据保护耕畜的政策進行耕畜規划，製訂改造方案。（二）向交易員說明保护耕畜的重要意义，進一步說明農業生產和將來市場变化的需要情况，並嚴肅提出当前耕畜跌價是与交易員不掌握價格政策分不开的，經过3天的学習、檢查和批判，確定了留用和轉業对象。（三）發动交易員申請轉業和过渡为供銷社的职工。由於思想教育工作做得較好，特別是農業合作化高潮的影响，25个交易員申請轉農業的即有22人。經工商管理委員会研究，根据市場需要，留用經营作風比較正派、老实者8人成立服务部，其餘均轉入農業生產。（四）按照技術高低，參考个人过去長年平均所得，評定出每人固定工資，並根据市場需要確定全薪四人（逢背集都在），半薪4人（背集回家）。初步確定全薪每月23—25元，半薪每月15元。

二、对牛宰業的社会主义改造。該鎮42戶牛宰業（都是回民），除一戶外，自農業合作化运动开展後，均參加了農業生產社，但均未放棄屠宰，且宰殺耕牛現象極为嚴重。与改造“牲畜服务部”的同时，根据市場需要和家庭狀况，也進行了轉業安排和改造。

首先，取得了党政的領導与支持，並召开了工商管理委員会，吸取有关部門及当地鄉政負責人參加，傳达改造的目的和方法，达到領導統一，思想統一，行动統一。然後深入摸清情况，首先由鎮委書記去动員“阿訇”參与此一工作的領導，达到民族团結，以防意外。又分头到各農業社了解各屠戶的家庭收入，家屬參加農業社的情况，轉業後有無困难等，根据需要与家庭生活情况，確定了留用和轉業的人数与对象。接着，召开牛宰業会議，講解農業生產高潮情况，以及嚴禁宰殺耕牛政策，並反复說明今後宰牛有限，宰戶太多市場容納不下，又影响了農業增產。經过討論，並以回民農業社缺少人力的实例，進行教育，从而樹立屠戶棄商轉農，为爭取明年多打粮食，为徹底擺脫貧困的努力方向。在發动成熟，提高覚悟的基礎上，講明轉業和繼續宰牛的条件。除兩戶沒在家外，其餘40戶都交了申請書。

根据大家的申請，及时召开了工商管理委員会進行審查批复，並最後徵求阿訇意見。决定批准留用者17戶，轉農業者25戶，並立即停止屠宰。留用和轉業的原則是：今冬明春生活有困难，別無門路者留用；粮食够吃或有其他門路，足以維持生活者轉業。最後召开牛宰戶会議，由鎮長当众公佈轉業和留用的名單。对留用的17戶，供銷社又進一步帮助他們組織了一个股金不分紅的合作小組。

扫除各种障碍，五个合作商店过渡了

滕　晴

湖北孝感縣白沙舖和鄂城縣樊江鎮的五个合作商店，已过渡为供銷社的門市部了。

五个合作商店共有27个成員，到去年11月止已有積累2,729元，为股金的118%。它們都是去年春季成立的，一年來，他們初步培养了集体主义思想，政治覚悟有很大提高，經营管理与經营作風都有很大改善，总之，在物質基礎上已具备了过渡条件。

但問題並不是簡單的，开始时，供銷社幹部和合作商店的某些成員，都存在不少思想問題。在社幹中主要是瞧不起私商，总覚得昨天是私商，今天就成了供銷社的工作員，不合情理。合作商店的成員大都願意过渡，但也存有顧慮，如怕社幹瞧不起，顧慮財產的处理，年輕少壯的積極，年老力弱的憂慮，歷史上有些問題的躭心恐慌等等。因此，首先統一和提高社內社外思想，对社內幹部着重分析了当前情况的需要，如何適应農業合作化需要，私商改造对國民經济的重要意义等，進一步批判錯誤思想，端正态度；对合作商店成員則進行了前途与政策教育，組織他們学習供銷社的社章、任务、制度等；同时还召开私商家庭会議，在学校和家庭会中，講解政策，以打通思想，解除顧慮。由於做好思想發动，經过民主討論，因而股金和財產的处理，進行得很順利。对房屋、傢具等物資，也經过民主討論作了適当的解决。

人員过渡先自願申請，在審查时，对經营作風不好、条件尚不够者，便动員其轉入其他合作商店或代銷，使其繼續鍛鍊，爭取下次过渡。

为了擴大影响，樹立榜样，以教育全体私商，在过渡时召开了商民大会。白沙舖經过大会宣傳後，很多私商都提出要求組織起來，要求由經銷轉代銷，有四戶成分不好的商人也要求組織“候补合作商店”。

过渡後，社領導上及时注意了加强团結工作，通过各种会議教育原有幹部必須發揚友爱互助，帮助新來的同志提高政治業务水平，也帮助新同志扭轉了自卑思想，積極学習和搞好購銷業务。

更　正

本刊1956年第一期第27頁第2欄第2行「宣山村7戶的調查全年出售廢品总值3582元，其中第4季度要賣1568元」，应改为「該7戶全年出售廢品总值35.82元，其中第4季度要賣15.68元」。

对調整農村商業網的初步意見

李夢華

幾年來，供銷合作社在農村中的商業網有很大發展，但由於我們对商業網工作，缺乏經常和系統的分析研究，沒有随着農村市場的变化及时調整，因而在設置和分佈上產生很多不合理現象。随着農業合作化的發展，農村商業網越來越不能適应農村市場的需要。因此，供銷合作社为担負起領導和穩定農村市場的任务，使農村商業更好地为農業合作化服务，必須在現有公私商業的基礎上，結合对農村私商的改造工作，分别情况，做好規划，逐步調整農村的商業網。

調整商業網，应从農村市場情况新的变化出發，在原有商業網的基礎上，以供銷社为核心，進行全面規劃。全面規划和調整商業網，必須根据“便利羣众購銷、暢通物資交流、符合經济核算”的原則，並結合農業合作化的發展情况來進行。

按照商業網在商品流轉中所担負的任务不同，大体可以分为三类，即：經营零售業务的零售網；經营批發業务的批發網；經营農產品採購業务的採購網。其中以零售網数量最多、种类复雜；而私营商業的絕大部分也是經营零售業务的。因此，全面規划和調整商業網也应以零售網为主，使零售点尽量下伸接近居民区，同时，随着農民需要量的增長，应單独設立專業化商店；原來商店間的商品分工，也需要適当地調整。

零售網設在什麼地点和經营哪些商品，应当符合下列要求：

第一、各种日常必需品，尽量使羣众能在就地或就近買到。所以經营日常必需品的商店，应当尽可能地下伸，接近羣众。每个居民区只要有維持一个商店的商品流轉額，就应当設立商店；在有大型高級農業生產社的村莊，如果条件允許，均可設立經营日常必需品的商店。对暫时不能或不設置商店的地方，应根据購買力的大小，適当地發展代銷店、貨攤或流动貿易，以补商店的不足。

第二、各种零售網必須有明確的商品分工。混合商店（如鄉村的分銷店及集鎮綜合門市部），主要是經营羣众每天必需的商品；也可以經营一些种类簡單、定期需要的商品，如青、藍、白布，毛巾、袜子等；种类复雜、挑选性大的商品，应当集中在集鎮上的專業商店裏經营，因为这类商店的供应範圍包括周圍很多个村莊，它能够具备多样商品品种，使顧客有充分挑选的机会。價格高貴、不是一般羣众需要的商品，如大型農具、收音机等，应由縣城或大集鎮的專門商店經营，不宜分散到过多的商店裏，以免因流轉慢佔压大批資金。

什麼样地区应当設哪种零售網，主要是根据供应的人口及其購買力來决定。在縣城或中心集鎮，除了設立一些混合商店供应当地居民的日用必需品外，还必須設立为全縣或全区服务的各种專業商店，如經营主要生產資料和建築材料、文化用品、百貨、布疋等商店。在一般集鎮和大村莊設立專業或混合商店，为当地居民和周圍一些居民服务。在鄉村設立混合商店（即現在的分銷店），供应附近居民每天要用要買的商品；必要时，还应当有代銷店、貨攤、流动組、貨郎担等，和商店配合起來。

此外，全面規划和調整商業網也要对批發網和採購網加以安排。

設置批發網主要根据商品流轉規律，尽量接近零售貿易的原則來决定，以降低流轉費用，便於零售貿易進貨。至於基層社設什麼样的批發机構，必須根据服务範圍和商品流轉額的大小來决定。在私商較多、批發業务較大的地区，可以設立專門批發机構，或是由倉庫兼批發；在私商較少、批發業务較小的地区，可以由零售商店兼营批發，或設置批發專櫃。

採購網的設置，主要是根据產品的数量和种类來决定。在集中產区应設立專業採購站；一般地区設立綜合性的採購站，負責採購業务並領導流动的採購商販。採購站的分佈，应当在符合經济核算的原則下，尽量接近產区，以便利羣众出售產品。在產品分散、数量不大的地区，应尽量利用小商販流动採購。採購站必須設在交通方便的地方，使收購進來的產品，能够及时外运。如果採購站附近有供銷合作社的零售商店，兩者俍可能地設在一个村莊裏，使農民出售產品以後，可以就地買到需要的日用品。

为使農村商業網达到合理，必須对原來的商業網逐步地進行一系列的調整。

調整私营商業網的步驟和方法，要和改造私营商業工作的進度密切結合起來。对於私营商業的商業網，必須逐行逐業做好調整計划，不僅要了解每个行業总的情况，而且要了解每一戶的具体情况，这样制定出來的調整計划，才能符合实际情况，保証調整商業網工作順利進行。

在調整商業網的时候，不能停止营業，更不能不顧羣众購銷的便利，輕率地撤銷或迁移原來的商店。商業網調整以後，原來經营的品种只許增多，不能減少，絕

不应該因为迁移、併店而盲目地減少經营品种，或是降低經营的質量。

私营商業的各个商店，在不同程度上都具有方便羣众的積極因素，在調整私营商業網的时候，必須很好地予以保持以滿足羣众多种多样的需要。

私营商業原來的經营管理制度，有些是適合羣众習慣和便於售貨員工作的，因此，对私营商業原有的經营管理制度，絕不要輕易地改变或廢棄。

做好合作商店的整頓巩固工作

全國供銷合作總社
組織檢查局組織处

在加速对農村私商改造工作的同时，各地供銷合作社也必須注意合作商店的整頓巩固工作。只有把發展和巩固工作統一起來，才能使合作商店發展的又多又快又好。从現存問題來看，整頓合作商店应該着重以下幾个方面：

一、反对資本主义經营思想和經营作風，不断地提高店員的政治思想水平。小商小販参加合作商店後，原來長期沾染的資本主义經营思想和經营作風，不可能就一下子得到徹底轉变，如有的往往只从賺錢出發，願經营大宗利大的商品，对羣众需要、本來可以薄利多銷的零星商品則不願經营；有的过去習慣於盲目經营，現在按國家計划經营感到受限制；有的对顧客仍存在虛伪欺騙現象；有的更錯誤地認为組織起來再不需要刻苦努力，積極經营了，反正供銷合作社不会叫垮台，反正國家会照顧。諸如此类，都应該具体加以批判。檢查与批判資本主义思想和經营作風的过程，也就是進行社会主义、愛國主义和供銷合作社基本任务的教育过程，經过批判、教育，从而使他們眞正自覺地服从國家計划，遵守政府法令，樹立起为人民服务的思想和秤平斗滿，貨眞價实，童叟無欺的經营作風。与此同时，对於積極工作，遵守制度，愛护公共財產的好人好事，要給予適当的表揚或獎励；对於嚴重犯有貪污与違法行为者，应給予適当的处分。

二、認眞改善經营管理。首先必須加强計划管理。根据國家計划的要求和合作商店的經营能力，帮助其編制季度計划，計划經供銷合作社批准後，必須从各方面組織力量，保証計划完成。对於合作商店的經营活动，应根据統一安排的原則，在經营品种上和地区範圍上，作出適当的規定，防止其不顧羣众需要，而只顧經营利大、暢銷的商品。其次，必須嚴格財务手續，建立与健全財务管理制度，特别是开支審批和定期公佈帳目制度。为了作到会計帳目清楚，杜絕貪污、浪費，必須認眞选拔可靠的会計人員，採用業餘补習班或短期訓練班的方法，加以培养，提高其会計技術水平。另外，为克服無人負責和互相推諉的現象，应合理地組織劳动力，根据每个店員的劳力、技術情况，進行合理分工，並不断改善劳动組織，加强劳动紀律，做到人尽其材，提高劳动效率和对顧客的服务質量。

三、为激發店員管理和監督合作商店的積極性，必須充分發揚民主。除应加强对店員進行民主办店的重要意义的教育外，还必須坚持民主集中制原則。凡店內重大問題，如經营計划，盈餘分配等，必須店員大会討論通过，並經供銷合作社批准後方得执行。人数較多的合作商店，可以选举成立店务委員会，作为領導核心。合作商店的經理（或小組長）应根据店务委員会的决議和供銷合作社的指示，積極地担負起全店日常工作的領導。供銷合作社应該注意对他們的培养。在培养方法上，縣級社可以举办短期訓練班，輪流進行訓練，或定期召开合作商店的骨幹会議，交流和推廣經驗，研究問題，提高他們的工作能力。

四、坚持貫徹自願互利原則。对盈餘分配問題，应掌握既要保証社会主义因素的不断增長，又要使得每个店員能够得到合理收入。在資金与劳力分配的关係上，应該貫徹执行以劳动收入为主的原則。对於傢具評價問題，必須根据本人自願，民主評定價格，並有明確規定的还款期限，或修理、賠償的明確規定；無償使用是違反互利原則的。店員工資，应根据能力大小，技術高低和劳动态度好坏評定，絕不能平均主义。总之，合作商店在处理店內一切經济問題时，应該掌握公私兼顧和互相有利的精神，使國家的利益、全店的利益和店員的个人利益得到正確的結合。

此外，对於混進合作商店的坏分子，在整頓中，必須根据他們的表現情况，分别加以处理，从組織上巩固合作商店。

为了作好整頓巩固工作，必須对現有的合作商店事前進行摸底排隊，做出分期分批整頓計划。首先从問題較多的合作商店开始，必要时，也可以吸收周圍合作商店的骨幹分子参加，以帶动其他合作商店的整頓。必須明確，整頓合作商店的目的，主要的就是搞好合作商店的經营管理，更好地为羣众購銷服务，因此，整頓合作

商店，必須結合業务進行，特別应該充分地照顧到農村商業經营方面的逢集拥挤、背集清淡等特点，使整頓中的合作商店，經营得更好一些。絕不能停止营業或妨碍营業而关門整頓。在整頓合作商店时，应該从总結工作入手，充分發揚民主，發动全体店員，肯定成績，檢查缺点和問題，並找出解决这些問題的办法，使店員都能够認識到那些是应該發揚的东西，那些是应該防止和糾正的东西，从而方向明確，信心十足，必須防止單純地找缺点、挑毛病的偏向發生。

整頓巩固合作商店是一項复雜細緻的工作，必須在当地党政領導下，与工商行政部門、工商联合会等各方面的力量密切配合，才能做好。各級供銷合作社也应抽出一定的力量，深入基層社加以指導和帮助。

白璧供銷社全面規划調整零售網的做法与經驗

王顏生　　賈德鵬

安陽白璧集是集中棉產区。白璧供銷社的經营範圍共有9个鄉、56个自然村，有23,923人，耕地89,357畝，其中棉田佔总耕地50%强。全区已建農業生產社150个，入社農戶佔总農戶84%。商業机構有：國营粮店1个，幹部33名；供銷社在集鎮設有零售部6个、批發部1个、棉花收購站和農副土特產品收購站各1个，在農村設有分銷店6个、收棉站1个，共有幹部58名，私营純商業71戶、从業人員90人，飲食業36戶、从業人員70人。共計从事商業人員241名。

絕大部分農民組織起來後，为了保証農業增產、增多工分，因而減少了赶集上店次数，同时由於收入的相对增加，需要的东西也就越來越多，原有的商業零售網分佈得不合理，已不能適应農村新形势發展的需要，突出表現在：（一）零售網是集鎮多農村少，如全区241名商業人員中，有153名在集鎮上；（二）零售網在村与村之間分佈不平衡，如拥有691口人的賈村鄉常賈村，只有8名商業人員，而且經营的多是百貨，羣众吃鹽、吃油、買火柴还得到集上去，商人也顧不住开支；柴村鄉距白璧集往返十里之遙，村子大而集中，但連个小舖子也沒有，羣众購銷十分不便，有时農活忙起來顧不得赶集，連鹽都沒的吃；（三）部分行業人員过多，如飲食業人員70名，佔全区私商总人数的31.5%，市場容納不下，造成部分飲食業人員生活無法維持，有的兼营其他商業。有的小商販生活無法維持，依賴政府救济。

針对上述情况，白璧供銷社在上級社的具体帮助下，为適应農業合作化的發展需要，本着全面安排農村市場、便利羣众購銷、符合經济核算的原則，以現有商業網为基礎，以供銷社商業網为中心，分別不同行業和不同情况，將全区商業網通盤地進行了規划調整。首先進行全面調查了解，將过去的商業人員和商業網分佈的基本情况摸清，並初步進行排隊。当时共組織5名幹部，將全区原有和現有的私营商業作了逐戶登記和訪問，据收集的材料整理，从成分排隊來看，全区只有5戶富農兼商，其中有1戶重大政治問題的（現已法办）。从当时經营情况排隊，原有私商中有12戶兼营其他行業，有14戶已經轉入農業，有7戶將要轉入農業，这类戶大部分为土地改革前的貧農，那时担个挑子、賣点雜貨，弄点糖稀、吹个糖人，以維持最低的生活，土地改革後分得土地，在農業合作化运动中大部参加了農業生產社。按照規划調整排隊，有17戶需要調整經营地址，並有7戶飲食業者需要轉入純商業。經过調查了解，進一步澄清了私商面貌，給商業網規划打下了基礎。

其次，調查羣众購買力，分鄉計算商品容量，为商業網規划設置工作進一步找出根据。白璧区羣众購買力总的說來可分兩个情况：（一）白璧、大寨、郭盆等鄉为集中產棉区，羣众購買力一般較高，据白璧鄉後白璧村3戶貧農、3戶新中農和3戶老中農調查，購買力每人每年平均为89.38元，其中有55.8%購買生活資料，22.19%買生產資料，16.92%買建築器材，非商品支出佔5.09%；（二）南务、北务、辛店、羊店、賈村、柴村等鄉產粮較多，棉花產量較低，羣众購買力低於以上三个鄉，据在北务鄉北务村3戶貧農、3戶新中農和3戶老中農的調查，羣众購買力每人每年平均为50.34元，在購買力支配上也和以上三个鄉不同。根据以上兩种类型地区的典型調查，計算了各鄉羣众購買力的不同数量，事先做到了心中有数。如柴村鄉人口是3,647名，結合参考有关材料，該鄉与北务鄉經济情况基本相同，羣众購買力按北务鄉調查标準計算，全鄉購買力为183,588元，根据購買力支配比重進一步分析，就可以算出多少商業人員，才可以適应羣众的購銷要求。

在調查分析情况之後，確定商業網規划設置計划。在現有商業網的基礎上，为利用私商現有的人員、資金、机構、技術，对國营、供銷社人員、机構暫確定不动，对私营商業：其中5戶富農兼商，根据中央方針政策，結合本人情况，3戶棄商轉農，2戶維持其經营；对現已轉業的14戶不再拉回，对將近轉業的7戶，根据農業生產社的要求，確定他們到農業上改造；对14戶農民貿易，仍讓他們繼續經营，但要加强对他們的領導。下餘的純商業和飲食業，在規划中採取了一般原地不动，对於集中的地区抽調，沒有商業網的地区增設，全面進

行了調整：（一）飲食業規划22戶、35人，其中有6戶7人轉为純商業，有3戶6人規划在該区南部东西大道上，分別設在盖津店、大寨交通要口；辛安集在白璽的西部，是安陽市东西來往顧客停脚的第一場所，該地原有飲食業3戶5人（現已組成白璽第二合作飯店），仍保留繼續經营；白璽集是該区經济中心，又是汽車站，行路客人、來往車輛很多，除原有第一合作飯店外，另有3分別飯品，配合飯店供应行人需要，集上还有一供銷社食堂，又規划了3戶，配合食堂供应赶集人員的吃食。（二）純商業的規划：首先研究了那些鄉村需要增設新的商業網，全区現有兩个鄉沒有供銷社分銷店，有六个較大的村沒有商業机構，如柴村鄉羣众購買力为183,000多元，只有一个賣紙烟的老漢，顯然是不能適应羣众的要求。因而全区在規划中新增設了10个零售点，人員來源是：4戶由集鎮調到農村，6戶採取了村与村、行業与行業進行調剂，如郭盆鄉原有供銷社分銷店一个，但仍不能適应羣众的購買，便把集鎮上的王付林調到該鄉，配合供銷社供应羣众；賈村鄉原有百貨小販8戶，確定胡現鳳轉为經营雜貨，必要时帶賣食油，把胡保順夫妇二人調剂到柴村鄉，並从該鄉規划出兩个貨郎担，逢集赶集、背集串鄉。白璽北面的公路上原有貨攤兩个，由於買賣很好，原有小販生活稍高，因此讓後白璽村的高鳳英把烟攤出在公路上，一面供应本村羣众，一面服务行路客人。（三）对收購小販的規划：將南务鄉刘好成等三人組成代購小組，經常串鄉，以便利農民对土特產的出售。

按照以上規划，隨即分批進行調整。連續召开小商小販会議，講清調整商業網的意义，指明發展前途，教育他們为農業生產服务，經过学習，小商小販提高了思想認識，如胡保順說："到那裏不是經营，有供銷社領導咱，那裏需要就到那裏去。"刘仪說："有的村离集五、六里，羣众買点东西眞困难，为了支持農業生產，叫我到那裏我都沒意見。"隨後，和鄉村幹部進行联系，便立即分批的行动起來。

通过以上的規划和調整，全区九个鄉，鄉鄉都建立了商業零售店，並有貨郎担、油挑和收購小販等串村收購供应，大大便利了羣众購銷，羣众反映甚好。个別農村商業过於集中的現象也得到克服，如賈村鄉的8戶，有1戶調往东柴村，2戶轉为貨郎担串鄉銷貨，1戶由百貨轉为雜貨業，这就適应了農民要求。同时，在適应農村新变化的基礎上，並解决了私商困难，保持了合理收入，全区私商以往的五个困难戶已全部得到安置，而兩个过肥戶也控制下來了。

东長寿鎮的飲食業網是怎样安排的

魏競初　刘英烈

东長寿是河北省新乐縣最大的集鎮，它是附近農民的經济中心，也是新乐、行唐、無極、正定、藁城等五縣的商品集散点。因此，來往客商很多，商業發达，特別是飲食業。据去年1月統計，全鎮共有飲食業102戶，167人，佔該鎮私营商業总戶数的49%。

粮食、油脂、油料統銷後，該鎮飲食業商人普遍地先吃後賣、囤漏粮、油，降質減量，营業半天，加之飲食業攤販沒有划片定点經营，到处流动，供銷社無法对他們進行檢查監督。因此，發生熟食供应緊張的現象。为改变这一情况，供銷社曾於去年1月开始对該鎮飲食業進行了安排和改造，把飲食業網作了部署。經过半年时間，組織了5个飯館、1个饅头房、2个大車店，参加的共有40戶，56人。同时根据羣众飲食習慣和需要、市場分佈情况，按照經营品种，实行了劃片定点供应。

按照东長寿的集市情况，統計各飲食業戶吃飯人数，平均每日当在3千人以上。根据飲食業的調查，各种用飯的人的比重是：來往旅客佔22.6%，赶集農民佔30%，流动商販佔5.1%，搬运和鉄路工人佔1.3%，机关幹部佔3.9%，赶大車人佔31.9%，当地居民佔5.2%。

这些不同的对象，各吃什麼飯，細加区別固然有困难，大体上还是可以分別的。農民一般重量不重質，要求用錢少，吃的飽。赶集農民多吃焗燴餅、饅头、燒餅、老豆腐；購运煤的農民多自帶乾粮，主要是多吃湯麵，一碗麵四碗湯；以运輸为主要职業的膠輪大車，不帶乾粮，多吃餅、麵；車站旅客，因限於时間整吃的少，零吃的多，一般是燒餅、饅头、老豆腐和湯麵；当地居民主要是購買早点和兒童零食，多系豆漿、豆腐、油餅、老豆腐，特別燒餅为最多；幹部和工人，有些吃炒菜和餃子。

根据以上不同对象、不同需要、不同人数，按照全鎮各种市場分佈情况，以及各种食品的消費数量，划分了飲食業戶的营業地区。中心市場一般是固定性飯館、飯攤多，流动性零售攤少；煤廠附近，大車道口，湯麵、湯菜攤多，大車店多，飯館少；車站附近，固定攤販多，流动攤販少；季節性市場，流动攤販多，固定飯館少。並且，还要随着季節的变化，随时加以調剂。例如冬季拉煤大車和來往旅客多，就在鉄路东和火車站多設飲食攤販；在繳納公粮期間，就臨时分配一些飲食攤販到粮庫去供应。

这样安排改造与划片定点供应後的結果：（一）通过宣傳教育，交代政策，（下轉第二十九面）

渦陽城关供銷社逐步地全面整頓了合作商店

王友善　華山

安徽渦陽縣城关供銷社为進一步促進納入改造中的小商小販企業和人員的改造，对組織起來的合作商店（組）進行了整頓、巩固与提高工作。

首先根据私商分佈与居住情况，劃分小組，选出組長，建立了学習組織与制度，在不影响其营業的情况下，据不同行業时間訂於早晚一至二个鐘头学習，在学習中着重联系实际，反对空談理論，逐步解决各种不正確的思想顧慮，在提高認識、端正态度的基礎上，根据合作商店（組）業务大小、人員多少、分別建立了清点小組，供銷社派一人具体領導，來負責查明其進、銷貨登記，價格执行，銀行往來，稅收繳納，資金使用，布票收回等有無違法行为。同时，明確了个人应檢查經营作風、互不团結等問題及应抱态度。在自覚的基礎上，开展了檢查工作，進行了批評与自我批評，並依靠骨幹檢举了不法分子，勝利的進行了整頓与提高巩固工作。

通过学習及查資金、查經营、查思想作風、查人員組成、查制度規章执行等，發現如下幾个主要問題：（一）制度鬆懈、規章不健全，形成投机取巧、欺騙羣众、不执行價格及棉布統購統銷政策。（二）財务制度管理不嚴，致假公济私、挪用公款、貪污浪費、抽逃資金、賒銷等現象时有發生。（三）工資評定不合理，未很好根据各人專長明確分工，及其技術高低劳动强弱等來合理的評定工資，只是按照其家庭負担大小確定生活标準，以致店（組）人員意見分歧、互不团結。（四）投入店（組）內的資金多少不等，加之对互利原則貫徹的不够，形成資金多的戶錯認为資金分紅足以維持生活，認为別人依靠他的資金經营渡日，所以劳动不積極，資金少的戶，存有“我为他人服务，是在受剝削”等錯誤想法，經营積極性更低。（五）參加店（組）內的个別人員出身复雜不純，有的在店（組）內故意挑撥是非、破坏团結等。

根据上項問題，在配合有关部門詳細查明、弄清情况的基礎上，分別進行了处理。首先对投机倒把、藉公营私、貪污挪用、抽逃資金、賒銷等，根据情節輕重，分別以教育、批評、退款、檢討等進行处理，特別对他們加强前途教育，使其明確了这种違法行为，对國家、对人民、对擴大業务的損害，進一步樹立了新的商業道德。与此同时也据各人專長、技術高低、劳力强弱等条件，進行明確分工，重新調整了工資，改变已往只按照其家庭負担大小評定工薪的作法。

其次对資金多少不等而經营消極者，着重貫徹了互利原則，進行团結友爱教育，並介紹了棉布合作商店試办分紅的經驗，棉布合作商店原來的組織章則規定为：資金分紅50%，而將四个月所得的1,200多元純利按此原則分配，資金分紅即佔股金的18.2%，最高者分到192元，最低分到17元，後經店員大会討論，重新調整了盈餘分配比例，將資金分紅降为40%，公積金提为50%，公益金仍为10%，擴大了社会積累金（註：各地应根据实际情况試办分紅，不得机械按此店調整的盈餘分配比例执行）。棉布商店內又評比了一个思想進步、工作積極、奉公守法的模範营業員，進行了物資獎励，及时啓發了大家今後决心努力經营、忠誠为人民服务的热情。

对混進來的不純分子，分別進行了詳查和处理，一般仍留店繼續經营。对混進來的抗拒改造、在店內進行瓦解、破坏活动的坏分子棉布店經理王宜昌，經公安部門調查屬实後，現已撤銷了領導权，立即逮捕法办。从而提高了小商小販的階級覚悟，純潔了內部組織，巩固了組織成果。

而後建立与健全了各項制度：（一）財务制度。为嚴格財务管理，除建立了新式賬目，規定了按月向全体店（組）員公佈賬目，並按季向供銷合作社报告盈虧及盈餘分配情况等以外。規定：（1）一切开支必須有單据，会計应憑据記賬，主办会計管賬不管錢，出納会計管錢不管賬目，出納会計無权自行支付任何款項。（2）对合作商店（組）內的一切公共財產，应由專人負責保管登記，每季清点一次，否則有貪污、盜窃、破坏以及不負責任而造成損失者，应根据具体情况，分別予以賠償或不同的处理。（3）店監察委員会，应切实負責每月終的賬目物資監督与檢查工作，如發現問題及时向供銷社报告，以便進行处理解决。（4）任何人不准賒欠，当日（星期日例外）售款，下午四点鐘前一律存入銀行，進貨时不准开空头支票。（5）工薪每月終一次支付，平时不得私自預支或乱抵，如有个別戶，生活確係困难，可通过店务委員会同意、經理批准，报供銷社核批臨时支取工薪，或由公益金补助。

（二）計划統計制度。为逐步克服盲目經营，合作商店（組）內，建立了簡單的計划統計制度，如規定季度計划於季前30日，月度計劃於月前10天，应由店（組）員大会討論，店（組）务委員会通过後及时上报。同时为掌握其進、銷、存情况，又規定了按时向供銷社及有关部門报送月旬統計报表制度。

（三）学習、会議与劳动制度。每星期規定学習政治、業务，召开生活檢討会、業务研究会各一次。並建立了經常清扫店（組）內及街道垃圾、保証太平缸的水滿、整理商品陳列等劳动制度，从而大大改变了过去商品乱放、街道不衛生現象。

对供銷合作社做好全面規划的初步意見

何 首 倫

从農業合作化發展的要求來檢查我們黑龍江省供銷合作社的工作，可以看出当前我們的思想認識落後於实际；供銷業务中是生產資料的供应赶不上農業合作化發展的要求；經营管理跟不上新情况的發展，農村商業網和農村私商改造与農業合作化要求仍然不完全適应；領導水平跟不上工作上的前進。为此，必須通过全面規劃达到提高認識，扭轉落後，改進業务，改進經营管理，合理分佈商業網，加速私商改造工作，以支援農業合作化的發展，更好的为農業生產服务。

第一，从我省供銷社幹部來看，在經营上主要是对当前農業合作化迅速發展帶來的变化認識不足，甚至有的人看不到有什麼变化，滿足於現狀，仍按老規矩办事，不調查了解農民的新需要，因此有些生產資料已开始發生脫銷。農民批評我們“跟不上社会主义步子”，这是落後於農業生產發展需要的消極保守思想。因此，必須普遍的深入学習毛主席报告，進行農村社会主义远景教育，普遍組織調查了解農民的需要变化。並組織討論供銷合作社怎样的來支援農業合作化，以克服消極及保守思想，進一步的通过供銷工作为農業生產服务。

第二，根据農業合作化發展的要求，檢查总結改進購銷業务，進行購銷業务的規劃。在購銷業务規劃上，要根据農村購買力提高的速度，購銷要求，規劃出相適应的購銷業务發展的指标，初步的計算今後七年当中，供銷合作社供应总額將比現在約發展一倍以上。必須切实了解生產資料的需要变化，進行主要品种單項的規劃，通过單項生產資料規劃把当前供应情况加以改進。克山一个基層社沒有進行規劃之前，对生產資料的需要摸不準，心裏沒数，不知農民需要一些什麼，規劃之後，需要清楚了，任务明確了，而且主要品种有了單項的規劃，工作也覚得有了办法。

生活資料的供应規劃，应根据需要的变化，掌握購買力投放的方向。今後幾年当中衣着、傢具、文化、衛生运动用品、妇女用品、副食，增加的比重要大，要加强这些方面的供应，並向國营商業和工業生產部門反映需要，同时，要不断的組織新品种下鄉。

加强農村的採購業务，根据國合分工和農民的購銷需要，今後供銷合作社的主要力量將放在零星的土副產品收購，並擴大畜產品收購，扶助畜牧業發展。因此，要克服嫌零星，怕麻煩不願收購小土產的思想。

为了加强計劃性，及时滿足農民生產、生活資料需要，擴大土產收購，还必須認眞的和農業生產合作社加强联系，密切結合。在現有的基礎上，逐步的建立固定的計劃联系形式，定期提要貨計劃。在規劃供銷業务时需要特别注意保証新开荒的地区、新村、新建的國营農場物資供应。为此，对这些地区主要物資的供应也必須有單項的規劃。

第三，根据便利羣众的購銷和合乎經济核算原則，做好商業網的規劃，和按照農業合作化發展要求，迅速地、妥善地，改造安排私商，使零售点下伸，擴大流动送貨。对基層社除按集鎮建社外，一般五个行政村左右有一个基層社，集鎮社所在地設綜合性的門市部及生產資料、文化用品等專業商店。平均一千个人左右，有一个分銷店或小型的貿易組織，一个社附設一个到兩个流动小挑。在集鎮社適当設批發站和採購站，牲畜交易市場，合作飯店等。对私商改造要在一九五七年完成过渡。在規劃当中要注意合理分配基層骨幹，加强配备基層領導，在調整組織同时，建立企業支部。随着新村的建立，应有相应的商業網。

第四，根据業务發展，針对存在的問題，改進經营管理。按着業务發展相適应的擴大自有資金，必須在七年之內爭取擴大400%左右，这就需要努力的降低开支費用使庫存合理，加速商品資金週轉，減少損失浪費，以保証合理積累。根据基層社經营条件，滿足羣众需要，既不脫銷又不積压，必須合理確定基層社必备商品目錄和庫存定額。对縣社批發环節、基層社綜合門市部和分銷店以及小型零售点，分别不同情况核定庫存。这样既可以加强計劃性，避免脫銷，又可以減少由於積压所造成的貸款利息开支。

用人也要由联社根据各基層社不同情况分别核定，嚴格控制。在經营当中另一个潛力最大的是減少損耗，解决的办法应抓住主要品种，从進貨、保管、銷售三个环節研究原因提出改進办法，改進賣貨方法和貿易組織与技術。

第五，基層合作社当前任务重，骨幹少，領導弱，思想政治工作薄弱。首先应当加强調整基層領導，一般社应配三个主任要相当縣社科（股）級，大社設專职監事主任。依靠党委在一九五六年普遍把企業支部建立和健全起來，形成領導核心。確定支部工作內容，做好思想政治工作，通过發动职工开展競賽，加强羣众監督，以保証为農業生產服务的方針的貫徹执行，認眞健全商店委員会和基層社的監事会。

幹部的政治水平，業务水平，文化水平，与日益繁重的工作任务不相適应，需要加强在职幹部的学習和有計劃的培养訓練工作，增設必要的訓練机構，兩年之內

消滅文盲，在一定的时間內把基層領導提高到初中文化水平，学完社会主义建設常識、政治經济学和党史。

前面对規劃提出这五个要求，有一个总的目的是为了把供銷業务搞的更好，以配合農業合作化和國家工業化的需要。

怎样進行規劃才能达到这个要求，这就必須要把整个規劃的重点放在基層。七屆六中全会决議指出："在進行農業合作化的規劃工作方面，应該特別注意鄉或村的合作化規劃，因为鄉或村的合作化規劃是整个合作化規劃的基礎。"我們也必須这样做，同时还必須緊緊的依靠全体职工，如果領導机構規劃了十幾条不去依靠职工討論，或者是基層社自己不搞規劃，那麼規劃就沒有作用。我們計劃經过各縣普遍試点之後，一季度在全省農村供銷合作社普遍深入的开展这一工作，領導上要集中力量抓好这一重大工作，通过它把一切工作向前推动一步。基層合作社要做好这一工作，根据幾个地方初步摸索到的經驗是：

以基層社党支部或小組和理事会为領導这一工作的核心，在進行当中必須是充分的發揮党团骨幹和职工積極分子的作用。为此，联社应先走一步，做好試点，帮助基層取得經驗，然後以这些实际經驗教会基層領導，帶动骨幹，能够搞好这一工作还要依靠縣委开好供銷合作社系統支部書記、党、团員会議，通过党內把这一工作佈置开展起來。

由始至終抓住思想領導，提高覚悟，必須学好毛主席"关於農業合作化問題"的报告和六中全会的决議，討論省以及縣、区的農業合作化規劃，討論合作化的發展給供銷工作帶來的要求，集合职工由区委做合作化規劃远景的报告，討論供銷需要变化典型調查材料，結合組織生產社座談供銷需要变化和討論建設社会主义的劳动态度，組織典型批判等，都是有效的办法。

規劃工作必須結合並推动当前中心業务，在規劃工作当中既要往远看，又要从近处着手，因此，必須是边檢查，边規劃，边改進。

为巩固規劃的成果，推动規劃的貫徹执行。这就需要按照全面規劃組織职工民主討論季度的供銷計劃。开展基層社之間与分銷店之間及組与組之間的劳动競賽。把規劃变为职工的实际行动，使职工認識到社会主义光輝的成果是由每个职工的具体劳动積累起來的。我們应当在党的領導之下团結全体职工提高覚悟，統一認識，通过全面規劃切实的把農村供銷工作提高一步，迎头赶上農業合作化發展的需要。

大力供应新商品

周　鈞

最近，全國各地農村普遍進行全面規劃，每縣每鄉除了規劃增產以外；还規劃了改造自然，消滅災害，开展文化衛生事業，許多地区已轟轟烈烈的行动起來了。因此，農村需要的商品也就随着發生了很大的变化。过去只銷城市不銷農村的商品，現在農村也需要了；过去不生產的商品，現在農民也提出要求來。農民要求的这些新商品，品种很多，数量很大，时間也很緊。据河南省32个縣的典型調查：農民需要的新商品就有81种。生產資料計有播种机、鍋駝机、抽水机、切片机等15种。小型水利及建築材料計有水泥、棕片等六种。交通工具計有汽車、膠輪車、自行車等6种。文化娛乐用品計有收音机、擴大器、留声机、汽灯、草帽灯等二十二种。公共用品計有电話机、油印机、鐘表、玻璃板、縫級机、磅秤等11种。衛生用品及其他二十一种。有些商品需要的数量也很大。平乐区社10天功夫就銷售了七十多輛自行車。獲嘉亢村賀莊平均三、四戶就有一輛自行車。澠池、鄧縣8个基層社及安陽縣15天即与農業社訂了48架油印机的供应合同。鄧縣736个農業社中需要汽灯225个。澠池縣443个農業社需要縫級机139部。河北省通縣農業社要載重汽車30輛，房山縣農業社飼养員、运輸員需要皮衣、提灯、雨衣、雨鞋，集体燒水要鍋爐，通知下地、收工要响鐘、口哨、摇鈴。这就給供銷社帶來繁重的任务。

去年大批的轉業軍人和中学生、高小畢業生都回鄉参加了農業生產，農村的成員不断在發生着变化。随着農村知識分子的增加，農村需要的商品也增加了新內容。再加農業技術和妇幼衛生知識在農村的傳播推廣，尤其是扫盲运动在農村的开展，和農村俱乐部的迅速建立。今年計劃建立50万个俱乐部。農村中普遍要求供应書刊和文化用品，如收音机、礦石收音机、油印机、办公文具、运动器具、文娛用品、圖書雜誌等。許多地区的農業生產社社員每人都帶着日記本記載劳动日。河北晋縣一个縣目前就有剧团42个，大型俱乐部19个，目前計劃再建15个。因此，在文化用品上的要求，不久就会出現更大的变化。由於供銷社对書籍的經营不够重視，許多青年回到農村後，得不到新的文化食粮，有的農業生產社的圖書室，因無新書，農民只好反复看旧書，有的看到四、五遍。今後随着農業生產社的發展，農村知識分子的增加，農村圖書室網很快將要形成，預計今年要建立50万个圖書室。对書刊和文化用品的要求会日益迫切。这一新的变化趨势，我們必須預見到，及早作出相应的措施。

另外，随着農業生產社保健員的添設，医葯、保健箱在農村的推廣，必然有顯著增加。例如河南湯陰縣宜溝兩个基層社兩天即銷出保健箱七十多个。

農業生產社由小社併大社之後，越來越需要更多的公共房屋。根据典型調查，較大的農業生產社今年要建十間左右的公共房屋。河北晋縣北彭家莊大众農業社要建倉庫七間，办公室二間，会議室五間。廣大農民吃飽穿暖之後，随着就要解决住的問題，貧農和新中農原來房子很少，現在兒子要成家立業，也急需盖房；特別是遇到丰收年，对修建房屋的兴趣更大。1954年有些受災地区，房倒損失很大，去年丰收了，普遍打算今年修屋盖房，重建家園，因之对建築材料的要求很迫切。供銷社应大力組織修建材料下鄉。

農村進行全面規劃後，要普遍把旱田变水田，这就需要打井开渠兴修小型水利，就大量需要鋼筋、水泥、抽水机、無井水車等。要消滅各种病虫害，就需要多种多样的農葯、農械。要消滅人的疾病和獸疫，就需要更多的葯品和小型的医療器械。要除四害就需要捕捉工具（如獵槍、鳥槍、蝇拍子、捕鼠器等）和葯品（六六六、滴滴涕、石碳酸、漂粉等）。要普及農村廣播網，就需要喇叭、电線、播音器。要植樹造林綠化全國，也需要及时供給各种樹苗和植樹工具。

以上这些新商品供銷社过去多未經营过。因此大力供应这些新商品，已成为供銷社現階段的新任务。为了作好这一工作，各地供銷社应指定專人深入農業社了解生產动态和經济、文化活动以及社員个人的經济文化生活的新要求。根据他們的要求，進行商品排隊，分別組織貨源。本地能解决的，要就地加工生產；屬於城市生產的工業品应提交上級社或國营公司組織供应。

此外，工業部門为了滿足農業合作化後農民的新要求，大量地試制了新產品，各地必須大力推廣；有些工業品目前尚不能充分供应的，必須大力推廣代用品，以滿足需要。如許多地区因煤油不足即用植物油照明，特別是油坊，当煤油不足时，即以自己榨的植物油照明，消耗了大量的油脂，这就应該推廣电石來代替。山西省雁北專区在榨油坊以电石代替植物油照明的試驗結果。如在全省推廣，全年可節約油脂五十万斤，費用还可節約4,000元以上。因此，大力推廣代用品，也是一項重要任务，供銷社也应該把这項工作做好。

通縣六区農民購買生活資料的变化

康 平　趙 巩　孔繁瑛

河北省通縣第六区是棉產区，農民的購買力很高。截至去年11月29日，全区入社的農戶已超过了全区总戶数的72%。有的鄉已有近90%的農戶入了社；不少的村已全部合作化了。

当廣大農民組織起來以後，農村經济生活随之發生了巨大的变化。第一，改变了旧有的个体生產方式，实行集体生產。第二，妇女們廣泛参加農業劳动。第三，擴大棉花种植畝数後，農村需要更多的商品燃料——煤炭。第四，去年秋季獲得了大面積丰收，農民購買力進一步提高。据調查：農民購買力將由去年的54元提高到65元左右。再加農村文化教育和衛生事業的开展，特別是農民組織起來以後劳动时間特別宝貴。因此，農民在購買生活資料方面，無論在品种上、數量上和質量上，以及在購買时間、習慣和方式上都發生了新的变化。

据統計，1955年10月份供銷社共銷布91,783尺，較1954年同期增加32%。而且每尺布平均單價由0.306元上昇为0.319元。这說明農民購買布疋的質量較前提高了。供銷社副主任陶玉卿說："去年冬天交流会上，老鄉們買咔叽和斜紋布的比往年多得多，有的还要双面咔叽呢。"不僅如此，羣众買布的时間也較前提前了。高楼金村財政委員說："去年9月到今年2月的布票，全村早已有百分之九十買了布。"随着妇女参加農業劳动的逐漸增多，許多妇女平时很少有时間做鞋、做袜子了，因此合作社的鞋袜特別是小孩鞋袜也銷售的多了。定辛莊一个老太太到供銷社分銷店想買4双小球鞋，結果只買了3双（因为只剩三双），她說："这还得到通州去一趟。"台湖商品展覽会上試銷的小孩穿的太子鞋1.5元一双也脫銷了。特別是穿布袜子的少了，買線袜子的多了。田春華社邢副社長說："今年我是头一年穿線袜子，家裏还有兩三双呢！"在这种情况下，供銷社去年十月份僅袜子就銷售了2,659双，較1954年同期增加了28%。而且每双平均單價由0.48元上昇到0.56元。

農民在"吃、穿"問題解决之後，对購買家庭用具、解决"用"的問題就顯得更为迫切了。据統計，台湖一个鄉的商品展覽会上，家庭用具的銷售比重約佔总銷貨額的20%。羣众要求供应菜刀、案板、大鉄杓、鉄鏟、籠屜、水貼、鋼精杓、水舀、麵杖等用具，都很迫切。过去，農民打水，都用大柳罐，後來用木桶和煤油桶，現在却要求12元多一付的大鉄桶，而3.2元一隻的小鉄桶，已成了暢銷貨。根据農民反映："一个小鉄桶能換四个小柳罐，但是却頂一、二十个小柳罐使用。"七寸彩花盤，会上購進200个，結果賣出195个，只剩下了五个殘貨。此外，羣众还要求供应漂亮的小鏡子。紮辮子的姑娘們已經不要"夜裏散"（綢子帶）了，而是要玻璃絲，特別是彩色透明的。田春華社副

社長老黃說："現在我們社裏还有人買了鋼精鍋，人家說鋼精鍋做飯又快又省煤，將來說不定也和城裏的人一样了。"但是，暖水瓶却不如从前暢銷了。据趙盛环社長說：台湖鄉70%多的農戶都有了暖水瓶了。

隨着農村展开学文化的高潮和進一步講究衛生以後，文化用品和衛生用品也銷售快了。台湖小型展覽会上，5天就賣了88枝鉛筆。过去妇女們看見幹部們戴口罩譏諷說是戴"籠嘴"（一种馬具）。現在她們也戴上了，而且說："戴口罩好处多，又衛生，又暖和。"妇女参加田間操作後，一般均需要一条毛巾包头。供銷社去年11月份的毛巾銷售了942条，較1954年同期增加了一倍多。

在購買时間和購買方式上也發生了变化，其主要变化的特点是：購買集中和对某些商品要求集体購買。

農業生產社社員購買商品的时間，一般是隨着生產社借支、分紅为轉移。但是，購買商品却更加集中了。如台湖鄉結合農業生產社分紅召开的小型商品展覽售賣会，五天成交了5,365元，超过供銷社台湖分銷处去年八月份全月的銷貨額。張家灣鎮物資交流会上有一个農業社社員一次買了近40元的东西。妇女們为了利用冬閑时間赶做鞋，一般買蔴均由三、四兩变为一、二斤了。

農民組織起來後，为了節省时間和人力，紛紛要求通过生產合作社与供銷社訂合同集体購買煤球、食鹽等体積笨重、無需挑选、家家需要的商品。供銷社台湖分銷店共与六个農業生產社進行集体交易，共送上煤球42,000餘斤，食鹽8,400餘斤。据統計，該店集体交易总值約佔月度銷貨額的三分之一。目前，張家灣合作社正在舖头鄉等地通过与生產合作社"掛鈎"推廣这一新的供应方法。

此外，由於農業生產社社員感到劳动时間特別宝貴，还普遍要求供銷合作社提高服务質量，縮短每筆交易的时間。他們說："問問價，得'想'会兒；要东西，得'找'会兒；約約秤，得'秤'会兒；算算帳，得'等'会兒；買完东西，还得'挤'会兒，眞够嗆！"有一農民反映："过去沒錢買东西难受，現在有錢買东西了又挤得难受，供銷社也該像生產社一样，改变改变旧情况！"

寺莊供銷社和黃花集体農莊的第一次結合

于　林

河南省南乐縣黃花集体農莊是今年1月11号建莊的，有莊戶1,923戶，9,300餘人；有土地20,370畝。在組織方面，設有三个正主席，五个副主席和治安、技術、副業、飼养、計劃、会計、保管、衛生8个股，24个生產隊（其中有三个突击隊）。在籌备建莊的时候，寺莊供銷合作社就主动地与其联系，商討如何進行結合，經过充分的醞釀、討論，在建莊的那天，簽訂了第一次的結合合同。

良好的基礎

黃花集体農莊是8个農業生產合作社和一些單幹戶組織起來的，这8个農業生產合作社过去都与寺莊供銷合作社簽訂过結合合同、預購合同和預售合同等，特別是去年11月，在这8个農業生產合作社中还有5个与寺莊供銷合作社簽訂了"結合合同"。

由於过去的結合合同、預購合同、預售合同，保証了農民对生產資料的需要和農村產品的出售，支持了農業生產，解决了社員在生活上零星購買油、煤、鹽的瑣碎事务，因而"合同制"在農民的心目中，已建立了極高的威信。如王丕顯農業生產合作社的社員張元紀(中農)在去年夏收後，坚决要求退社，他們認为只要自己加一把勁，收成一定不低於農業生產合作社。但到11月，他們看到社員戶都分到了能吃半年的鹽，三个月用的煤油，能用一冬的煤等，於是又悔恨不該退社。他們感到農業生產社社長眞关心社員，自己不該退出社；他們更感到自己單幹了，零星的買鹽、油、煤，既花費时間，又揹上了生活上的累贅。因此，他們又坚决地要求回到了自己的農業生產合作社。農業生產合作社的社員們分到購買的油、鹽、煤後，都高兴的說：咱們的社長既安排了咱們的生產，又安排了咱們的生活；供銷社既滿足了生產上的需要，又滿足了生活上的需要，眞是啥也用不着自己操心啦！

第一次的結合

在开始籌建黃花集体農莊的时候，寺莊供銷社的幹部就主动地与建莊籌委会联系，研究如何進行結合。由於建莊籌委会的委員和羣众信任与供銷社結合起來能保証增產，因而都積極地根据初步規劃与供銷社幹部共同討論、提出初步的結合計劃，經过24个生產隊長、8个股長的討論、修正，才决定了具体的品种和数量。

他們研究結合的根据，主要是全莊的土地面積和初步規劃。如根据規劃，全莊要打新井264个，訂水車264架；全莊有21个生產隊（3个突击隊除外），訂汽馬車21輛，鉋草机21部，保健箱21个；根据每部双輪双鏵犁能負担耕种土地100畝計算，約需210部，除已有40部外，需訂170部；根据莊員穿、吃需要，需訂7部縫紉机，5部鋼磨；根据8个股和办公室、檢查委員会的組織，需購打印台10个。按照全面規劃，除提出以上品种外，还提出訂購鍋駝机1部，汽灯2盞，油印机1个，电話机1个，以及鉄絲、棕片、細蔴、磅秤、噴粉器等，共值92,718元，並預交現款

37,000元。

在研究結合时，建莊筹委会还提出要80万斤化肥和餅肥。由於化肥和餅肥的貨源不能保証，因此，双方只在口头上約定：只要有貨源，一定保証合理分配。截至1月15日止，已供应棉餅6,000斤，花生仁餅7,000斤。

實現結合的商品展覽会

1月11日，是黃花集体農莊建莊的日子，黃花集体農莊的所在地——寺莊集，特別活躍了起來，全莊9,000多名男、女莊員的欢騰、歌唱，使这个古老的集子也顯得年青起來。寺莊供銷社为了滿足社員的需要，除組織私营商業人員積極進貨参加建莊大会外，还將庫存的双輪双鏵犁、水車、噴粉器、汽馬車、縫紉机以及布疋、百貨等，陈列在長达兩里的寺莊集上。这天除銷售了2,512元的商品外，並与黃花集体農莊送去水車33架，双輪双鏵犁15部，噴粉器12部，汽馬車3輛，縫紉机七部以及保健箱、油印机、汽灯、磅秤等，这些商品总值20,155元。当这些商品送到農莊时，数千莊員的掌声如雷，年青的小夥子們热爱地撫摸着双輪双鏵犁、噴粉器等農具，不願离去；姑娘們、妇女們圍着縫紉机乐得跳躍了起來。她們相互的說：我們以後再不愁沒时間做衣服和穿补釘的衣服了。

养馬供銷社試行"商品儲备定額"的經驗

孫　直

去年七月，四川省簡陽縣养馬供銷合作社試行了"商品儲备定額"，經过四个月來的試驗，証明这是提高整个供銷合作社經营管理的好办法，对保証市場物資供应，避免積压，建立責任制，提高幹部的主动性和創造性，加强財务会計对業务活动的監督等都起了積極的作用。

在实行"商品儲备定額"时，首先把一攬子的門市部分設为生產資料、布疋百貨、主副食品等三个專業門市部。由各專業門市部制定批發和零售計劃；掌握商品的分配、調撥和供应；負責有关行業和私商的安排和改造。每一專業門市部設組長一人，兼搞計劃和採購；会計一人，兼管計劃統計和物價。各專業門市部分設总帳、分支帳和金額帳，每月向銀行交回貨款，存入理事会戶头，造表向区社結帳。銀行送金簿上分別將各專業門市部在原理事会总戶头下編为甲、乙、丙、丁，以便区社查对。除加工費用、短期定金、預付採購款外，其他直接、間接費用均由理事会財会組支付。同时，各專業門市部都不設倉庫，商品採購回來後，即直接分配給各門市部和分銷店的实物負責人。

各專業門市部分別对分銷店的有关業务進行管理和指導，每旬召开会議，分別吸收分銷店和供应站有关商品的实物負責人参加。分銷店的售貨員，也按各專業門市部的分工办法，分別負責各类商品的經营。

其次，按照商品分类，分別確定每月儲备的最高定額和最低定額，將性質大体相同的商品併为一类，訂出定額标準。但把每一种具体商品都訂出定額是有困难的，而且也無此必要。在分类时，是根据銷貨計劃的大小；品种花色的多少；進貨地点的远近及运輸的条件；進貨的起点；包裝容器的类型；銷貨的季節性；注意陈列的美观。分类後，由各个实物負責人提出各类商品儲备定額指标，經商品定額委員会研究討論確定後，再按市場情况、銷售計劃和季節变化等条件，逐月調整。

为了及时反映"定額"的执行情况和实际庫存，必須建立商品儲备定額登記卡片和檢查制度。每五天由售貨員根据銷貨計劃表彙总登記一次卡片，以代替原來的商品备查簿，並每隔十天檢查一次。

在定額卡片的基礎上实行要貨計劃和進貨制度。要貨計劃是自下而上的每十天由售貨員提出，包括批發、零售所需商品的品名和数量，經組長審批、彙总和經理事主任同意後，照計劃採購。造送要貨計劃外，發現商品不足或新商品时，可以随时提出补充要貨計劃。

为了保証儲备定額的貫徹，还採取了其他各种相应的办法。如商品的陈列、貨款的存放等都分了类，以便盤存核对。有的实物負責人陈設商品时，还採用了"定位定量"，把每种商品都有固定陈列的地方，保持固定的数量，售出後即随时添上，这样不僅便於盤存，取貨也很方便。此外，各个門市部还設置了兩种缺貨登記簿，一种是由顧客提意見；一种是由售貨員根据羣众需要進行登記。

第三，製定必备商品目錄。由於商品儲备定額是按各类商品製訂的，有时便發生一类商品总的庫存合乎定額标準，但一些小的品种有时多、有时少，檢查时不容易發現，製訂商品必备目錄，便可克服这些缺点。

养馬供銷合作社，实行"商品儲备定額"的初步效果是：

加强了業务經营的計劃性，保証了羣众的需要和銷售計劃的完成，避免了脫銷。同时推动和改善了內部的經营管理。主要表現在：

一、加强了進、銷、存环節的啣接。門市部專業化和实行定額管理後，由各專業門市部自己採購商品，自己保管，各个門市部的進、銷、存都由各个門市部統一掌握，因此進貨及时，提貨方便，調撥迅速，也便於了解全区庫存情况和对商品的統一調剂。

二、加强了会計对業务的監督与核算。由於各專業門市部都設有会計一人，因此，会計对門市部的業务活

（下轉第三十二面）

專論 供銷合作社採購工作的任务

供銷合作社过去在採購工作上，把主要力量放在代國家採購主要的農產品和農產原料上面，是完全正確的、必要的。几年來，供銷合作社协同國家採購部門完成國家的採購計划，取得了顯著成績，从而对支援國家社会主义工業化，保証城市工礦区的供应和出口，穩定市場物價，以及通过合同制度促進農業生產和農業合作化發展方面，都起了一定的積極作用。

也正是由於把主要力量放在了主要產品的採購上。而在某种程度上放松了或者說是忽略了对農民迫切需要推銷的許多零星、分散的小土產的收購和經营。这正是当前採購工作上，亟待解决的重要問題。

零星、分散的小土產中，有不少產品是國家所需要的工業原料、出口物資和城市廣大劳动人民所需要的副食品。因之，在國家進入社会主义建設第一个五年計划的第一年——一九五三年，農產品中若干品种出現了供不应求的現象，其中又多是農副產品和这些小宗的土產品。

为保証適应城鄉人民的生活需要和完成物資出口計划，除積極發展生產和加强对主要產品的計划收購和計划供应外，並决定把大宗的、主要的農產品和農產原料，在集中產区全部交由國家採購部門直接採購，使供銷合作社能够集中主要力量加强零星、分散的農副產品、野生动植物和廢品的收購和經营，为國家搜集更多的物資，以充实城市工礦区的供应和擴大出口物資的貨源，使農民增加更多的收益。为此全國供銷合作总社，在去年四月召开的供应採購業务会議上作了具体研究与佈置。一年來的經驗証明：这次会議对農產品和農產原料採購工作作出的分工原則和精神是正確的。供銷合作社自从把粮食收購任务基本交出和把油料、生猪主要產区的收購任务移交之後，自营的零星、分散的農副土特產品的收購量有了顯著的擴大，一九五四年全國供銷合作社採購業务中自营比重只佔22.7%，一九五五年就提高到36.2%。江苏省江寧縣湯山区社由於重視了土副產品的收購工作，通过一次比較全面的系統的調查研究工作，積極擴大了採購業务，一九五五年第四季度計划收購品种由原訂三十五种擴大至七十五种，收購額比一九五四年同期增加四倍多。但是，由於我們沒有在領導上，緊緊抓住上述基本精神，認眞地对各級供銷合作社的全体工作人員，特別是採購人員，做好思想教育工作，因之，在許多地方不少幹部中都產生了不应有的消極情緒，例如有的說："我們收購棉、蔴、菸、生猪等主要產品已經几年了，成績也不算坏，攤子机構也像个样子了，为什麼要一下子交給别人？以後供銷合作社还搞什麼？"有的說："主要的大宗的都移交了，还有什麼搞头？小东西搞不搞也沒有什麼关係？"有的則不滿地說："供銷社閒着沒事，揀点零碎！"有的說："搞小的和廢品有什麼油水泥？收一千斤廢鉄，还不頂收一口肥猪！"甚至，有的地方，乾脆把零星產品如蒼耳籽和一些主要產品分散產区的收購工作，也交給國营公司經营，把供銷合作社的採購机構撤銷，把人員抽走去作其它工作，使農民因出售產品找不到人收而不滿。

我們認为，上述情况和問題，是目前供銷合作社开展分散、零星產品採購工作上的一个最重障碍，也是阻碍整个國家採購工作开展的一个帶有关鍵性的問題，必須立即加以糾正和扭轉。

随着農業合作化和農村私营商業社会主义改造的勝利完成，農業生產迅速發展，農業基地逐步形成，農產品商品率提高，出售集中，單位減少。因此，关於農產品和農產原料採購方面所提出國合分工的原則是符合客观經济規律發展要求的，实踐証明对國家对人民都是有利的。根据上述情况，各級供銷合作社在農產品和農產原料採購上，今後必須担当起下面几項任务：

第一，凡是按照國合商品分工归口負責的原則，划由供銷合作社負責全面收購系統經营的產品，如干鮮菓、廢品、南竹、葦蓆等小土產，以及沒有人負責收購的其他野生动植物，供銷合作社都必須認眞負責地全部收購起來，从生產計划的編制、價格方案的拟訂、收購、加工，直到各个需貨單位的供貨和分配，都应切实負責做好。为此，供銷合作社除应协助各需貨部門，及时編制要貨計划，加强供銷社的批發、供貨的計划性，並应擴大商品儲备，以保証國家工業生產和出口的需要。这样作的基本目的，在於保証供貨合同的信用和加强經营的計划性，所以，供銷合作社还应主动地与各需貨單位簽訂供貨合同，使需貨單位保持必需的合理儲备，同时使供銷社經营的產品也有了可靠的銷路，便於更有計划地安排購銷業务。

第二，凡按归口負責的原則，劃归國家採購部門直接採購的產品，供銷社必須本着为國家節省人力、物力的精神，積極接受國家委託，担負分散產区的收購任务。对於一些分散的、但屬於大宗的產品如鷄鴨蛋等，供銷社还应担負主要的代購任务，协助國家完成或爭取超額完成採購計划。为了有領導地做好这項工作，还应偺

快地商同有关部門把需要委託合作社代購的品种和地区範圍固定下來。固定品种地区时，按照編制採購計划的程序，分别由全國供銷合作总社和省社負責。

第三，为了有計划有組織地把農民在完成國家計划收購任务後的剩餘產品，更多地吸引到商品流通範圍內來，今後供銷社应在農民貿易市場上开設一些小型的合作貨棧、農民服务所或試办代銷店，这样，除了可再为國家收購一些產品外，並可加强对農民貿易市場的調剂工作，为農業生產合作社和農民推銷其剩餘產品，以節省其生產时間和擴大城鄉物資交流。

第四，为了更好地組織農副產品的調运和批發，適应農業生產社和農民对其剩餘產品加工自用的需要，供銷社应在國家地方工業領導机关統一指導和規划下，有計划地开办一些加工企業，如菓脯、瓜干、菓子露以及小型榨油、熬膠、骨粉等加工廠。此外，積極支持受災地区災民生產自救，推銷災区的產品和供应必需的副業生產原料，也是供銷合作社的一項重要任务。

由此可見，供銷合作社今後在農產品和農產原料採購方面所担負的工作，仍然是極其繁重艰巨的。那些輕視和不願意搞零星、分散的小土產和廢品採購的人，硬說今後供銷合作社的農產品和農產原料採購工作沒有什麼搞头的說法，顯然是沒有絲毫根据的。事实也就恰恰說明了这一点，江苏省江寧縣湯山区社的情况，就是一个最好的例子。过去他們也認为粮食移交後無啥可搞，但經过一次調查，發現了許多新的產品，因而擴大了收購品种，修正了收購計划，收購的產品不是越收越少，相反的却是越收越多了。最近我們在北京市郊西礦区軍屬联村社了解，該社所轄範圍是一个不足一万二千人的地方，所出產的比較大宗的土副產品就有五十多种，其中由合作社負責收購的四十多种，年產值达十五、六万元。如果積極开展这些產品的收購，其数量是大有可观的。上述事例即可說明只要我們積極收購，小土產的潛力是很大的。

零星、分散的土、特產品和廢品不論是在農民的經济生活上，或者是在整个國民經济中，都佔有相当重要的地位。因之，搞好这些產品的收購就有着極其重要的經济的和政治的意义。如果我們能把这些產品的全部或絕大部分收購起來，不僅能够給國家增加大量財富，充实和擴大工業原料和出口貨源，增加農民的收入，同时又能为國家節約大量資源，这在廢品回收中，表現得更加清楚。一九五五年全國供銷合作社代國家回收的廢銅，相当於國家產銅量的70%左右，收購的廢鋼鉄数量也是很大的。因之，積極开展零星、分散的土、特產品和廢品的收購工作，也就是支援國家社会主义工業化的一項重要經济工作，这也是供銷合作社一項光荣而繁重的任务。

誰都了解：做好零星、分散的土、特產品和廢品的收購工作，是一件政策性很强的复雜、細致的工作，因为，这些產品有的“供不应求”，有的銷路不暢，有的內外銷都需要，而且在很大程度上是受着價值法則的影响或支配的，因之，其產銷情况和價格也是經常变化波动的。过去，由於我們沒有充分地注意对这些產品的經营和管理，不少地方的供銷合作社对於这些產品的特点和產銷情况的了解都是不够的。

为了積極开展和擴大这些產品的收購和經营，儘量把它做好，必須針对这些產品生產分散、銷路多头、多变化的特点，首先从加强調查研究工作着手，开展加工儲运，很好地运用價值法則，深入細致地組織領導这一工作。在進行調查研究时，除了在日常的經营中以“边經营，边調查”的办法來積累資料外，更应結合農業生產全面規划，作一次普查，儘快地把这些產品的品种、数量、產銷情况大体弄清，按照農民生產有利和擴大城鄉供应的原則，有分别地進行採購和經营。

对於那些供不应求亟需積極擴大生產的產品，如干鮮菓中的甜桔、蜜桔、蘋菓、瓜子和杏仁；小土產中的棕片等，应通过結合合同的收購方式，利用價格政策以影响和刺激其增加生產；对於那些銷路不暢的產品，应該想尽一切办法積極尋找和擴大銷路，以提高或穩定其生產。用开办加工企業和技術指導的办法，帮助農民推廣优良品种，提高產品質量，以擴大銷路。如变苦桔为甜桔，把銷路不暢、不適於远銷的鮮瓜菓加工为菓脯、瓜干和蜜餞，都是能擴大銷路的好办法。山西省社就曾經用加工菓脯、蜜餞的办法解决了山区出產不易推銷的小宗水菓，如梨和紅菓等，这种作法，在我國各地水菓、土特產品多的省份，特别是生產瓜菓多的山区的供銷合作社，都应積極地学習推廣。

另外，有些產品，目前沒有銷路，或正在研究試用的如葫蘆纖維等等，其中很多都是極有經济價值的產品，直接負責採購工作的基層社、縣社都应根据其品种、数量、用途通过省社或全國总社在全省或全國範圍內研究解决，積極尋找銷路，以便及早地擴大这些產品的收購工作，充分地利用这些物資力量，为人民的生產和生活需要服务。

为实現上述任务，各級供銷社的理事会，必須結合整个商業網的調整工作，把供銷合作社的採購机構加强起來。特别是基層社的採購組織，应当首先加以加强；每个基層社必須有專管採購的副主任和足够的採購人員，並应根据实际需要設立一个或兩个專業採購門市部；以農業社为經济中心所設立的供銷社的供銷店內，应当有專职人員負責採購工作，一些小的供銷点內也必須有兼职的採購人員。同时，在符合採購網下深的原則下，应当廣泛地利用非編制的流动採購人員，加强与有关方面的密切联系，簽訂收購合同，切实做到凡屬於農民要賣的一切廢品和一切零星的小土產品，我們都必須收起來，並应積極主动地挖掘新的貨源，改進工作方法，尽一切可能，方便羣众出售。

採購野生动植物开發副食品貨源

楊崇东

江西餘干供銷合作社將主要農產品、農產原料的採購工作移交給國家經营以後，幹部們由於对新的業务精神体会不深，对土特產的新品种缺乏調查研究，一度產生消極悲观情緒。經过上級的具体幫助，認眞組織幹部鑽研政策，批判思想，很快便轉到經营小土特產品工作上來，而通过挖掘新的貨源，又進一步提高了幹部的經营積極性。

去年九月份，縣社在中共縣委領導下，召开了全縣各区社業务会議，着重研究了在國、合分工之後，供銷社如何加强力量經营中、小土產，並对开發野生动植物新貨源，特別作了專題研究和討論。会後，縣社組織了工作組，分赴楓港、社廣等区，对有價值的野生动植物作了調查，嚴溪、氓山等区供銷社也派出幹部發掘新貨源。調查的重点地区是：（一）山脉、河流、森林、湖泊較多的地区，动植物生長多而种类复雜的地区；（二）歷史上曾被人們發現过、或部分利用过的野生动植物生產地区。在調查的方法和內容上，除了參考已往所得的資料作根据外，在重点調查时，取得当地党、政、人民团体、学校等部門的配合，來幫助宣傳和介紹情况，並有計劃的召开靠山近水老農、妇女、牧童座談会，來了解野生动植物的產地、品种、生長情况、使用和鑑別方法等，最後將發現的新品种進行排隊，將其生長分佈情况及成熟季節、年產量、用途、加工方法、生產成本等一一分別寫明，並採好样品。

經过这次調查，發現过去沒有經营的有價值的土產新品种將近五十种（一百多种葯材未計算在內），其中產量多而集中、質量高、價值大、用途廣、易經营、可加工制造澱粉用的計有野生荸薺、野栗子、野生菱角、野藕、野葛、烏薺根、馬豆芛、國芨等十多种，年產量共約达一千四百多万斤，总值約有三万三千元以上。如果全部收上來，經加工製成成品，可抵八百五十万斤粮食的食用價值。經縣社研究，这些土產可制澱粉，也可以制成粉皮、粉絲和糕点，又可以釀酒。其加工後的副產品——渣子，可作家畜飼料，可作肥料等。另如野葛取粉後，其副產品葛筋纖維細軟，可作造紙原料。另外，还有含糖分的計有糖房子、牛乳子、野櫻桃、野龍裏等七种，含有油脂的計有牛皮子、樟子、柚子仁等四种；可供一般食用的有野楊梅、茅栗子和野禽（湖鴨、野鴨、野雁、天鵝、蚌肉）等二十多种；此外，还發現有野蘇、桐蘚、艾棉（皆为羣众土称）等富有纖維質之產品。

縣社根据这些材料，对採集的新品种样品再次進行了具体研究，向上級和当地党委請示後，按照先收購有價值而合乎經济核算的原則，確定出第一批收購品种和数量計劃。接着召开了各区社業务会議，討論和通过收購計劃，商定如何加强收購、組織加工力量等事宜，由於剛开始收購，便决定讓区社來核算成本制訂收購價格（但必須經过縣社批准）。会後，各区社又進一步調查了產量，根据產地集中与分散不同的情况，分別組織与充实了收購力量。如三塘、烏沱等区社在產量集中的鄉村，設立了收購兼供应点，社廣区社組織了四个小商販串鄉收購野栗子，办法是“零星收購、定点存放、集中加工”。各区社都配合当地党、团等部門开展了宣傳和發动工作，講解收購这些土產的意义，發动羣众利用剩餘劳力、半劳动力及在農閑时節大力搜集，如三塘区第四農業生產社在供銷社組織發动下，計劃以撈野菱角等副業生產，收入一千四百元來作为今春生產的投資。不少区社与農業生產社簽訂了收購合同。

在开展收購新土產的同时，各区社也做好了加工準备工作，大部区社都是組織農民剩餘劳力代为加工的，如鄱沅区社与一个農業生產社簽訂了加工國發草的合同（制成澱粉），嚴溪区組織了轉建軍人、妇女加工荸薺粉，加工後就在当地推銷，羣众反映：質量比外來的还好。

开展收購一个多月以後，縣社又召开了採購專業会議，着重彙报了各区新土產上市情况及收購進度，交流了收購、加工、驗質、定價的經驗，会議並决定各区社必須有一个副主任具体掌握採購業务，要配备負責加工的專职幹部。另外，会議根据“系統領導、統一計劃、分級管理、各自核算”的原則，確定了經营方法：屬於外銷的品种由縣社統一掌握經营；本縣調剂面廣或產量較大的產品，除区社自营外的多餘部分，交由縣社負責推銷；屬於当地產、当地銷、調剂面不大、產量不多的，由区社自营，但如有困难，仍由縣社协助解决。屬於縣社經营的品种，是由縣社委託区社收購和代为加工，加工的办法是採取四定包乾制，即定时、定量、定質、定工資。

对收購價格的制訂，由於过去摸索了一些經驗，会議决定今後要根据：（一）採摘產品需要多少劳动和工具；（二）以粮食價格或相近似的商品收購價格为參考依据；（三）根据加工成本与銷售情况。如生長在淺水湖的野荸薺，兒童就可以挖掘，每人每天可挖到十五斤左右，以每斤六分錢計算，一个人一天就有九角的收入。每百斤由供銷社加工可制成十七斤野薺粉，每斤售價为四角六分，加上副產品薺渣可賣一元，共可賣八元八角二分，除原料收購及加工費，供銷社利潤只剩一元三角七分，这对產、供、消三方面都比較合理。

会後，新產品重点区社都先後成立了採購組，共計增加了十五名採購人員，增設收購点四处，組織了十三个小商串鄉收購兼供应。在一个多月中，只是野生荸薺、野菱角、野栗子、野葛等十多种新產品，就收購了

二十一万多斤。羣众反映極为良好，如嚴溪区農民說：供銷社員会为我們找門道，往年爛在湖裏的东西，今年成为我們的財富了。过去全縣澱粉經常脫銷，而現在可以充分供应。古埠区第三農業生產社史進突，他家僅妇女、兒童採掘野葸薠，每天可收入二元七角左右；劳动鄉第三農業生產社採掘野葸薠三千多斤，賣的錢買了排泥塘工具等不少生產資料。社員張彩鳳說："我們社的社員打油買鹽的錢，全靠挖掘野葸薠，还有富餘呢！"

全縣供銷社正積極收購和進一步挖掘新的土特產品。

人人有活幹、个个都滿意

——陸良縣供銷社对全縣副業生產初步全面規劃的經驗

張蔭生

雲南陸良縣共十个区，其中有四个平壩区、六个山区和半山区。山区農民多經营畜產、礦產和小宗土特產；壩区則多經营手工業、水產及其他副業產品。这些產品，有的是出口物資工業原料和城市工礦区的副食品；有的是農村生產、生活上的必須品。

幾年來，陸良縣供銷社曾積極收購了農民的不少副業產品，但对全縣副業生產的具体情况总沒有摸透，特別在指導農民开展副業生產工作上做得很差。農業合作化高潮到來後，由於生產关係的改变，農業生產社勢必節省更多的劳动力來开展多种多样的副業生產。陸良縣供銷社为適应这一新的变化情况，即对全縣的副業生產做了全面規劃。

开始因缺乏經驗，所以先派幹部到二区大桥鄉第一農業社和第一区南昌第一農業社進行了規劃的試点工作。首先召开農業生產社的幹部会議，通过討論，使他認識到發展副業生產的重要意义。接着，具体分析了產銷情况，並把副業產品進行排隊，使農業生產社幹部摸清產銷情况之後，再召开全体社員会進行宣傳，組織充分醞釀，而後進行全面規劃。如大桥鄉第一農業社共有41戶，計男劳动力51人，其中附帶劳动者九人；女劳动力49人，其中附帶劳动者17人。在農事活动方面，以水田为主，旱地的活較少。全社对於劳动力的使用，在農忙季節，只需要74个主要劳动力（其中男42人、女32人）就能全面照管；在農閑时期，則僅需要部分劳动力進行土地加工和積肥。这样，先把農業方面所需的劳动力妥善安排之後，即可抽出10个男劳动力，以6个上山挖藥，4个織竹具；另外还可以抽出14个女劳动力織蓆子。並準备以今年社員的副業收入，購買綿羊30隻、猪6口、鷄15隻，添製蓆架及蓆扣各3个，購買竹子原料4百斤，同时把过去一向不加管理的桑樹，現在也加以管理起來，作为养蚕的飼料。这一副業生產計劃確定之後，即与供銷合作社簽訂了具体的結合合同。全社在1956年的副業收入，可达1,139.9元，佔該社農業收入的22.8%。南昌第一農業生產社經过供銷社派人帮助副業生產的規劃，結果簽訂結合合同的金額計达8,854.5元，平均每戶可得147.58元，佔1955年農業收入的59%。这一規劃，使農業生產社的社員个个有活幹、人人都滿意，大大提高了他們的生產情緒。例如社員黎明泰說："过去，我的女兒有点病，不能做重活，办社1年，她的劳动只得了3个工分，这回安排了副業生產，她可以參加織簍，每天就能掙3个工分啦。"社員黎治國也說："我母親現在80多歲，因为眼睛瞎了，入社1年多，她也不能做活，我們搞起副業來，她也可以搞搞挖回來的藥毛根、晚上搓搓蓆子經繩，每天能得3个工分，有了毛主席的領導，瞎了眼的老人家，也能做事，增加收入。"

通过試点取得經驗後，即確定1956年發展副業生產的指标如下：

一、副食品类：养魚5万斤、鴨子5万隻、蚕絲2千斤、肥猪3万5千口、山羊1千隻、綿羊8百隻、鷄蛋3百万个、蜂蜜2千5百斤，計產值1,266,750元；

二、栽植类：天麻子70万斤、大蒜7万斤、蘑芋片2万斤、茶葉苗3千棵、桐子5千棵、棕樹2万棵、桑樹10万棵、松子3万斤、皂仁2万斤，計產值8万8千元；

三、經济作物：烤菸1,400万斤、土菸15万斤、菜籽2百20万斤、蘿蔔絲50万斤，計產值867,000元；

四、手工業產品：竹農具10万件、草蓆10万条、粉絲10万斤、榨油工資50,600元，計產值146,500元；

五、藥材类：60种藥材共產值118,820元；

六、畜產类：皮張15,000斤，計產值65,000元。

完成以上这个計劃，即比1955年預計完成採購計劃增加90.18%。

这次，陸良縣供銷社在進行全面規划副業生產中的体会有如下幾点：

首先，必須依靠党的領導，提高全体幹部的思想認識。在提高幹部認識的基礎上，發揮其積極性，做好区的規划，基層供銷社应根据縣的規划，提出区的方案，报請区委研究。在区委的領導下，依靠支部，先做好一个鄉的規劃。在進行时，应根据新、老社的不同情况，進行不同的規划。規划完了之後，供銷社必須随时和他們訂立結合合同，以便用合同的形式，把副業生產固定下來。

其次，各業务部門必須緊密配合，支持農業生產社，解决其技術、原料、資金等項困难問題。

第三，在搞好農業生產的前提下，做好副業生產。凡適於各家分戶經营的副業，即分戶經营；適宜於集体經营的，即由農業生產社經营。同时要注意解决投資和劳动报酬問題。要提倡自由投資（付給利息），不足时可由銀行或信用社貸款；劳动报酬，应適当的照顧到技術方面。社內社外，一切应本互利原則，协商解决。

切实推行統一会計制度

1955年11月全國供銷社第一屆会計会議修訂的“統一会計制度”，在最近兩个月內已經由各省逐級佈置、普遍学習。全國合作总社和絕大部分省社所屬的業务單位已經在1956年1月1日全部試行。江苏、山东、河北、热河、山西、內蒙、北京、天津等省、市(自治区) 社在1955年12月都已先後召开了全省性会計会議，江西、河南、貴州、湖南、浙江、廣东、黑龍江、安徽等省也已召开了省社直屬單位和試点縣的会議。以上各省都选了幾个縣自1956年1月1日起全縣試行統一会計制度，並拟定了全面推行計劃。其他各省在今年2月份內都可佈置到基層社，預計今年第二季度起，全國各級社基本上可以全部推行統一会計制度（新疆因会計制度須譯成民族文字，推行时間略迟），这比兩个月前第一屆会計会議原定1957年1月前全部推行的估計，一般要提前完成半年至九个月。我們原來的估計是远远落後了。在農業、手工業合作化和城鄉私营工商業社会主义改造高潮中，羣众積極性空前高漲，供銷社会計工作者也以無比的热情和信心，迎接了新的統一会計制度，这將促使我們会計工作迎头赶上業务發展需要，進一步提高会計核算質量。

各省在積極佈置推行的規模和方法上，也給財会領導部門的保守主义者以嚴重的打击。江苏省会計会議吸收了試点縣的基層社会計參加，共二百多人，我們以为規模不小；接着山东省召开了四百多人的会計会議，貴州召开了七百多人的会計会議，而廣西在2月份則準备召开縣、基社1,500人的会計会議，这样規模是我們过去所不能想像的。当江苏省社在1月初已开办了三百多人的会計人員訓練班的时候，全國总社財会局拟訂的教学大綱还未定稿。統一会計制度（草案）原來只印刷了一万本，現已加印了兩倍，还不能滿足各地需要。这許多事实說明我們的領導思想仍然远远落後於实际。因此，目前財会領導部門必須密切注意推行進度和推行中存在的問題，要站在工作前面，加强領導和檢查工作，及时地解决問題，提高会計核算質量。

根据当前農業合作化高潮全面展开，農村私商社会主义改造亦已進入高潮，各地供銷社的業务將更擴大，零售網、採購点單位也將迅速增加，以及國、合財產交接尚未結束，过渡过來的私商財產又須妥愼处理，因此，各項会計工作的任务十分繁重，在加速推行統一会計制度的同时，还必須適当安排当前的主要会計工作。

首先，必須作好統一会計制度的訓練和講解工作。統一会計制度是根据当前業务發展需要並適当照顧工作發展的前景而拟訂的；同时又尽量根据財政部对会計核算已有的各項統一規定，以便逐步符合國家統一規定的要求。加以在苏联專家直接指導下，对帳戶說明、报表結構和核算形式方面較前有了許多改進，因此各地反映很好，積極推行。但在積極推行中，必須掌握訓練或講解的这一重要关鍵。訓練和講解的形式与方法可以多种多样，但必須在推行前使本單位和下級社所有会計人員，特別是主管会計人員正確認識会計工作的基本任务和主要工作，完全了解帳戶报表內容和帳务处理手續。同时，要由会計主管人員在本單位內進行充分的講解工作，使各級社和所屬業务單位的領導人（主任、經理等）了解在領導会計工作中应有的职掌、責任、权限和会計工作的作用；要使所有業务部門和实物負責人了解原始憑証、实物盤点和規定应送报表与会計处理的程序和关係；要使計劃、統計、財务部門了解如何通过会計核算和会計报表反映和監督計劃完成情况；要使組織檢查部門和監事会了解会計核算与憑証檢查的关係；要协助人事部門选派实物負責人和处理貪污差錯；要使总务、基建部門了解預、計算和固定資產修建、購置、保管、使用、折旧等等規定。总之，会計主管人員要主动地、耐心地向單位領導人和各部門工作人員宣傳解釋統一会計制度的主要內容以及与有关人員的关係。只有这样在爭取領導了解和支持的条件下，在各部門共同配合的条件下，統一会計制度才能保証切实推行和認眞貫徹；才能使統一会計制度达到：“为各級供銷合作社經营管理上主要的工作制度之一，各級社全体工作人員均必須遵守；各級社理事会貫徹执行和監督檢查的責任。”（統一会計制度总則第三条）

第二，作好1955年年終决算报表審批和盈餘分配工作。根据全國总社理事会对会計会議总結的指示和統一会計制度規定，所有年、季度决算报表，上級社均应定期逐級批复。按1955年第三季全國各級社会計报表彙总情况，基層社已达92%，縣社89%，省社100%，会計报表在及时性全面性上較前已有顯著進步，但在报表質量和監督作用上还有待大力提高。各地在今年第一季度已經推行或準备推行統一会計制度当中，必須作好1955年年終决算报表和財务情况說明書的審核、批复工作。这是順利推行統一会計制度提高今後报表質量的基礎。各級社已經按照規定期限报送报表的，应提請各該理事会、監事会進行討論審查，並报代表大会批准。上級社亦应

進行審核批复。特別应注意决算报表的眞实性（通过盤点証明），並加以分析研究，对經营情况作出結論。各級社並应根据年終决算盈虧情况分別处理，会計主管人員应監督执行。盈餘必須按規定繳納所得税，分配社員股金分紅，提取公積金和各項專用基金。应上交的基金必須按期上交。凡未报送决算报表的必須按規定加速报送。各級社自1956年起对会計报表必須進行審批，並根据报表报送情况实行奬惩办法。

第三，大力輔導農村私商改造中的会計工作，协助農業生產社的会計工作。今年春節前後，農村私商社会主义改造進入高潮，对合作商店（小組）、合作飯店和合营商店的会計工作必須加强輔導。目前全國总社沒有統一規定这些改造形式的会計制度，也不宜採用供銷社統一会計制度，仍按各地自行拟訂的办法实行。关於这些改造形式的会計报表彙总办法，全國总社拟根据簡單明確的原則頒訂格式試行。縣和基層社目前应以輔導農村已改造的私商作好1955年年終决算工作为主，务使資財有数、帳实相符；繳清税款，分配盈餘。对於農村私商改造形式过渡为供銷社企業时，必須根据規定过渡办法作好財產移轉和資財入帳工作。关於协助農業生產社会計工作，仍按第一屆会計会議总結精神要積極地、主动地、認眞地尽力协助。現在農業生產社普遍發展，需要帮助会計工作甚为迫切，縣、基社会計人員必須尽力担負起这項光荣的政治任务。

第四，掌握会計工作的主要环節，提高会計核算質量。为了达到統一会計制度总則中所規定的会計工作的基本任务，即："通过会計核算和会計报告，正確反映和監督計劃执行情况；厉行節約制度，貫徹並巩固經济核算制，嚴密保护社会主义財產"。必須作好正確記載、審核監督和报表編審分析三項主要工作。这三項工作的主要环節，第一是原始憑証，也可以說是一个最基本的环節。会計核算是根据原始憑証進行記載和審核監督工作的，是通过憑証的正確傳遞程序組織各有关部門核算工作的。如憑証混乱錯誤，所有帳目报表都要随之混乱錯誤。因此各級社会計主管人員必須会同有关部門拟定憑証傳遞程序，提請理事会批准执行，这也是促進經营管理正規化的先决条件之一。关於憑証格式現由省社拟定，在今年內全國总社準备設計全國統一格式。其次，是財產盤点。这是証明財產眞实性和帳实相符的唯一方法。也是監督財產（包括商品）儲备、保管、使用和揭發貪污、浪費、盜窃、損失現象的有力武器。它的目的在嚴密保护社会主义財產。第三是会計报表。这是会計核算的最後階段，它綜合反映計劃完成情况，提供經济活动分析的正確資料，是單位領導人管理和檢查企業的最有效工具。会計核算如果正確掌握这三个主要环節，就可以作好前列三項主要工作，完成会計工作的基本任务。

最後，会計人員必須積極参加全面規划、加强領導工作，密切注意國家政治、經济、文化的發展情况和供銷社業务的發展方向，樹立全面的整体观点，克服片面的本位主义，防止脫离实际的保守主义。加强政治理論学習，克服不問政治、不管政策的單純技術观点。提高对社会主义財產的責任感，坚持制度，向一切貪污浪費、違反制度的行为作無情的鬥爭。

推行各級供銷合作社統一会計制度的意見

柴春增

1955年11月召开了全國供銷合作社第一屆会計会議，明確了供銷合作社会計工作的基本任务及主要工作，修訂与补充了会計制度。全國总社所屬業务單位与絕大多数省社的業务單位，已自今年1月1日起开始执行；部份省（区）社还佈置重点縣及所屬基社开始試行，以便發現制度中存在的問題、吸取經驗，为進一步修改制度与全面推行打下基礎。

茲就推行各級供銷合作社統一会計制度中如何开会佈置、短期訓練以及各單位如何具体貫徹，提供以下幾点意見：

全國供銷合作社第一屆会計会議总結中指出，推行步驟应掌握普遍学習、分批訓練、通过試点穩步推行。根据各地佈置召开縣社理事会主管会計人員的情况，由於时間短促，制度修改比較多，为使在短时間內能抓着主要問題並了解修改的主要原因，一般採取了大会講解和小組討論閱讀相結合的方法。首先根据会計制度的修改說明，对制度的修改重点作了明確具体的講解，使之了解修改的基本內容，为進行小組討論或自行閱讀打下基礎；其次必須根据供銷合作社基本業务及目前会計上存在的主要問題，明確以下幾个問題：

第一，对会計工作的基本任务及主要工作必須徹底弄通，並結合实际情况应用到具体工作中去，解决会計工作中存在的問題。只有在这个基礎上才能進一步了解制度的若干規定，並領会它的基本精神，所以就必須对制度第一章及会議总結結合实际加以詳細討論。

第二，正確認識会計制度与各部門的关係。各地在討論推行时，一致認为制度中的若干規定，如会計憑証及会計报表的審批，並不是会計部門單独所能实現的，必須結合業务，統計等部門，說明建立与健全憑証的作用与重要意义；再如制度中規定，今後对下級社及所屬

單位会計报告進行審核批复，除批复报表的眞实性外，更重要的是批复財务情况及業务經营情况，但这决不是只有会計报告資料所能办到的，也必須結合有关部門提出的資料，才能做出正確的批复。因此在討論推行会計制度时，就必須正確認識到会計部門与各部門結合的必要性。

第三，徹底搞通各主要業务核算的程序、基本規定及具体做法。各級供銷合作社的基本業务是批發、零售、採購和生產。这些基本業务的核算方法除了賬戶名称及个别作法上（主要是生產）作了一些变更外，一般是將过去的作法更加具体化。因此，乍一看，字很多，本很厚，認为难懂难学。为了改進学習方法，有的單位在討論中打乱了制度排列的賬戶及憑証的先後程序，而根据每項主要業务的經营过程分別討論，这就比較容易理解和發現制度中的問題，並且能够解决实际工作上的問題。如在討論“商品購進”帳戶时，首先按批發業务購進，將結算、銷售和庫存等各个过程所应用的每个賬戶、憑証以及賬簿等处理手續連結起來，就能系統的領会具体作法与整个每一業务核算过程的关係。同时还应該結合实际情况，对报表、憑証及帳簿等各章節中的基本規定加以討論，並应進一步深入研究为何做这些規定；除此之外，还应規定那些才能实現会計工作的基本任务等等。例如为了簡化編制憑証的手續，制度規定採取記賬憑單制核算形式。所謂核算形式，就是各种帳簿的記賬程序与記帳方法的結合。因此，就必須將由憑証到賬簿以及記賬方法的規定弄清。此外，在制度中还規定了每个憑証必备的內容及憑証名称，並要求必須統一；这裏应当指出，过去的憑証是很紊乱的。以發貨單为例：有的叫做“發貨票”，有的叫做“調撥單”，也有的叫做“交接憑証”等等，名称極不一致，因此，給会計人員在处理憑証手續及檢查工作上增加了不必要的負担。

第四，此次統一会計制度中修改較多及变动較大的一部分，是財务成果的核算，这一部分更須徹底弄通，否則就不能產生損益表，或造成表与表之間的数字不銜接。为使大家便於了解修改的要点，現將主要修改說明如下：

我們知道，現行会計制度对於各項業务（供应，採購等）活动成果，並不包括营業外項目（在統一会計制度中称計劃外項目），因此，所謂供应、採購損益，都不是完整的只能得出一个总的純損益，在檢查利潤計劃时，就不是完全正確的，为了克服这个缺点，此次修改將营業外損益項目，也分別包括在每項業务活动成果中，但編製損益表时，还是合併为一个損益。並在損益表下端补充資料內分別表現各种業务成果，以克服上述缺点。但据一般同志反映开始研究財务成果时，認为甚是复雜，一时难以了解，就是因为沒有抓住要点。

至於其他各部分如結算、基金等，都是圍繞这幾項業务的变化而变化。有的如基金可以說基本上沒有变化；也有的是根据各地的实际作法而加以具体化。在学習中只要求結合实际作法加以对照就可弄通。

总之，此次制度修改在面貌上看來似很新鮮，但進一步研究其实質、基本核算方法等仍是大同小異，不过在核算要求上較前嚴密。故將上述幾項主要問題弄通後，在对業务比較熟悉的同志來說，並不是很困难的。当然根据各地情况，分別提出推行的条件，也是必要的，这些条件的一般內容是：会計工作有一定基礎，主管会計部門已經將統一会計制度修改的主要內容弄通学懂，下級社及所屬業务單位，能够抽出一定时間（一般在十天左右）進行开会討論研究，就可以佈置推行。

在第一次会計会議总結中提出，能否順利推行制度的主要关鍵“在於有計劃地，廣泛的訓練幹部”。目前各級社理事会財会部門領導幹部，特別是縣社財会科領導幹部，不参与实际業务，大部分沒有受过專門的訓練，又因事务工作忙迫，有的也沒有系統的研究業务的机会，加之会計工作有一定技術性，很需要正確地理解核算的意义与基本作法，以便实現对下級社的業务單位的領導。为此抽出一定的时間，加以輪訓，以提高幹部的理論業务水平，正確貫徹統一会計制度，对改進工作是有很重要的意义的。这就应該：

第一，財会部門与教育部門或專科学校密切配合，根据需要情况，主动的配合幹部部門拟定訓練計劃。在时間上一般的需要三个月左右，主要对象应該是專縣級社科(股)長；除講授会計制度規定的核算方法課程外，必須結合会計核算原理及必要的政治理論課程。

第二，关於教材問題，是幾年來訓練班中的大問題，根据統一会計的基本內容。1955年6月全國总社幹部学校召开处（科）長訓練班的教材結構，再按照統一会計制度的核算方法，加以組織，並参照会計核算原理的有关部分，就可以作为講授的內容。当然最好的办法是在頒發統一会計制度的同时，寫出一套較系統的教材，現在各地幹校有幾年的訓練經驗，这样作事实上也是可能的，为了使教学內容基本一致，全國总社財会局結合有关部門正在編寫教学大綱，最近即可發各省社参考。

第三，教学的重点，除將各項基本業务的核算方法与道理講解清楚外，必須結合会計核算原理及制度有关規定徹底明確經济核算的意义，会計核算的对象，供銷合作社会計核算的基本任务及主要工作等。

根据部分地区貫徹会計制度的經驗，提供以下意見供参考。

第一，緊緊依靠領導，密切結合有关部門，特別是業务部門，將此次修改的基本精神及主要內容向領導彙报清楚，特別应着重說明会計工作的基本任务及主要工作，要說明会計制度与全体工作人員的关係，以便使

（下轉第二十九面）

新市場

一个新的農村初級市場，在山西五台茹村鄉出現了。

茹村鄉距离縣城二十五里，是山区小平原的中心，周圍十八个自然村的一万六千多農民，以及分散在各村的編造、鉄匠、木匠等小手工副業生産者，想買到順心的东西，想很快地賣出産品，要到离茹村二十五至六十里外的縣城、豆村、东冶等集市上去。供銷社机構少，小販也不多，羣众需要的是越來越多，意見也就越來越大。供銷社按照市場流轉規律，根据便利羣众購銷的原則，在交通便利、人口較多、位置適中的茹村，把新的集市建立起來。確定十天一集。

茹村供銷社首先組織了周圍各鄉供銷社逢集擺攤，供应生活資料，幾个鄉供銷社並联合組織了生産資料供应攤，宣傳展覽，傳授技術，推廣新式農具和農葯、葯械。茹村供銷社还設立了收購站，收購廢品和小土産。以供銷社为核心，同时發动了各鄉的小商販、手工業者也來赶集。

新的集市很快就热鬧起來，每集赶集羣众不下一千人。縣城和外区的小商販來了，鄰区搞副業的農民揹着籮头、篩子來了……市場上有粮食交易，有布疋、雜貨，有農具、蓆子和炭柴，有新鮮的蔬菜和水菓，还有牲畜市場，行業虽多，却不紊乱。市場管理委員会对粮食、牲畜、布疋、蔬菜等都按行劃分了市場，凡供銷社有的工業品，市場零售價格都統一按照供銷社的牌價出售；供銷社沒有的小百貨、雜貨及編造品、柴炭等，实行民主議價，明碼交易。在集日前，茹村供銷社廣泛地組織了貨源，和手工業者簽訂了編製農具合同，並在可能范圍內，將远鄉農民在集上銷不了的農具收購下來，以充实集市供应物資和供应平日各鄉農民的需要。同时，供銷社还开展了批發業务，以使本区小商販能够就地進貨，就地銷售。

在十一次集上，給農民互相間、農民与國家之間共調剂了三万五千多斤粮食；供銷社賣了六百六十多元的生産資料和六千四百多元的生活資料，收購了三百多元的土産廢品。農民的農具等副業産品，也銷售了一千多元。东冶鎮的一个小商，一集就銷售了一百多元的棉布。每集光是蔬菜就能成交八百多斤。至於羣众的拥护和欢迎，用数字那是絕对計不清的。

（根据山西省社报告整理）

夜市

浙江蘭谿万塽供銷社在縣社帮助之下，分別在会桥、馬达兩鄉，举行了“夜間商品展覽交流会”。六个晚上，共賣出一千三百多元的工業品，收購了总值五百三十多元的棉籽、鷄蛋、廢銅、破布等土産廢品，还訂出去七部双輪双鏵犁。

利用晚間空隙举行商品展覽交流会，不誤農業生産，羣众非常滿意。罩籠塘沿村郭秀琴早想到供銷社買毛巾和袜子，可是白天要燒飯和照管小孩，不能脫身，叫别人給捎又不放心，这回她挑揀到心爱的商品。夜間商品展覽交流会边展覽、边宣傳、边供应、边收購，有充裕的时間，便於農民挑选貨物，出售土副産品，丽澤村一位老大娘参观了收購中葯材的样品後，連忙跑回去，叫孙子拿來一斤半黑苏籽和兩个鷄內金，換回棉綫和食鹽；在会桥鄉的兩个晚上，賣出的工業品就佔該鄉供銷社門市部兩天銷貨額的百分之五十三，收購方面佔百分之七十八；魚肝油、葡萄糖、雅霜等較高档的商品，原來在門市部無人过問，現在賣了很多瓶。通过夜間商品展覽交流会，使供銷社听到的羣众意見更廣泛。根据这次羣众的意見，就增加了三十二种新商品。（胡英）

汽車在北呈鄉安家

今年元旦前夕，一輛載着肥田粉的嶄新汽車，駛進山西潞安北呈鄉。消息頓时傳遍全鄉，小孩跳着，老漢笑着，有的在把媽媽叫，有的喊着爸爸快來瞧，七百多人从四面圍攏來，每个人都來撫摸汽車，比撫摸他們的耕牛还親切、激动，“我們的汽車，我們有了汽車了啊！”

汽車是他們的，是供銷社經过縣委批准給他們買來的。他們，不是指的幾个農業生産社，更不是指个体農民的总称，而是全鄉七百多戶組成的高級社社員。就在汽車來到的第二天——元旦，原來三个農業社經过充分準备，宣告轉为一个高級社了。合起來的公共積累共有兩万二千多元。在轉为高級社的準备中，社員們提出：現有的鉄輪車和膠輪車，光在農事运輸上都感到不足，如果添一輛汽車，農忙时运粮，農閑时还可搞运煤、运土産等副業。於是，把買汽車的要求提給了供銷社，供銷社正在研究当中，社員們就开始了修路，六百多人緊張的劳动着，歌唱着：“咱鄉虽住公路旁，却不知自己的汽車在那鄉，这回修好咱鄉路，讓汽車开到咱門口上……”

供銷社滿足了他們的要求，給他們買來了汽車。他們說：光空說感謝沒用，咱要積極增産，今年全社計劃再打井二十眼，每畝施肥一百二十五担……。該鄉供銷社給他們的回答是这样：动力水車五部，化肥兩万五千斤、牲口六头、農葯兩千五百斤、小農具二百二十件；……現在已經和他們訂了預售合同，尽管还是初步的，但金額已有兩万七千一百元。

（潞安縣供銷社生産資料經理部）

小品

潑冷水

罗周李　王黄

門吱的一声被推开了，一位身穿皮領短大衣的人走進來，坐在办公桌旁沒說話，只拘謹而謙遜地点着头，意思可能是說——你們請繼續討論下去，我沒別的事，是來旁听旁听。

这时，縣社中心工作办公室的同志們，正討論二区社与農業生產社簽訂結合合同的經驗，經驗已經做了肯定，大家都認为办法很好，就是發愁一样，新式農具的貨源有困难。供应股老陈对着走進來的人說："大家不要着急，有办法了，現在省社柳州經理部的陈可然同志來了，准能帮助我們解决。"

他这一說，陈可然立刻成了大家注目的中心。好像打开困难之鎖的鑰匙，就在陈同志的身上。

屋裏的空气頓时活躍起來，这个介紹全縣推廣新式農具的一般情况，那个叙說二区農民要新式農具是如何迫切，情况談了好多，問題主要有一个："陈同志，貨源能很快給解决嗎？"

陈同志拉了一下衣領，对大家鄭重地說："新式農具自然要推廣嘍！不过，旧式農具也不能一下子全丢掉了呀！"沒人說他講的不对，但大家覺得他有些誤解。於是有人当即解釋道："旧式農具我們經营得很多，这沒問題。就是羣众目前对新式農具要求太迫切，我們縣又是農業合作化重点，二区社已和農業社訂了合同，要十部双輪双鏵犁、一百零六架步犁，縣社可沒有貨，怎也不能和羣众失信哪！"

这个解釋像一把火，馬上把陈同志的臉燒紅了。"你們推廣新式農具調查工作做好了沒有，使用情况怎麼样，知道嗎？"他不等同志們答复，又接着說："必須愼重研究製訂計劃，盲目推廣是不行的。你們不知道，而我是了解的，全省只有三百多架新式農具，你們要是盲目乱推廣那怎麼办？"

"原來如此啊！"大家不約而同的想着，一时默不作声。最後有的說："省社解决不了，我們就打报告到中央，不然怎麼办呢？至少也得帮助解决二百架呀！"陈可然这时已覚察到，剛才自己的話未免过於激动，已經突破了自己生活的常規，於是又和緩地解釋道："你們着急是不行的，無論如何不行，得等我調查一下再說吧！"

他調查一下，並不是不可以，而且非常需要，不过羣众已經和区社訂了合同，就必需尽力設法供应啊！难道这不是在調查中很应該注意的事实嗎？大家都这样考慮着。

事後，大家也都在爭論着，像这样大机关來的同志，要說他沒有学習过農業合作化文件，在情理上無論如何說不过去。

可是实际上，確实就是这样一回事——他不是來推廣新式農具，却在推廣新式農具的热潮上潑冷水。

实有其人

蕭　然

党屢次向我們發出号召，
警惕啊！千万不能驕傲。
但有位縣供銷社副主任，
却漠然無聞於党的忠告。
他有了一点一滴的成績，
就認为自己功勳比天高，
縣社工作稍微有点出色，
他就連連不厭其煩地喊：
我領導有方，功劳非小。
听区社彙报要多听成績，
缺点，根本不喜欢知道。
他自持擅長於佈置工作，
但不檢查，雷大雨点小。
向上級彙报能說一大套，
收穫是一二直到十八条。
有人在会上給他提意見，
頓时臉色就变成了茄包：
"这意見基本上不正確"，
"那意見看來还不周到"，
"要防止有意打击領導"。
有人背地裏跑來献殷勤：
"您資格老功劳高……"。
他立刻乐得不知怎麼好：
"啊！你眞是忠誠可靠"。
对上級当面的嚴厉批評，
他低头說：好，好，好！
对上級通报的一句批評，
他喊：不附合实际情况，
他嚷：不体諒我的辛劳，
他怨：領導上官僚主义，
就是不去認眞考慮檢討。
你处是否有这麼一个人，
也請大家在身边找找。

編　后　記

本期与讀者見面，正値春節。祝同志們春節好！

本期刊載了毛主席所寫"中國農村的社会主义高潮"序言。各級供銷合作社的幹部，必須認眞的進行閱讀和組織討論。

第三次全國農村私商改造工作会議以後，特別是在農業合作化高潮的影响和推动下，对農村私商的社会主义改造工作，有的地区已出現高潮，大部地区高潮即將到來。为此，本期特發了"進一步加强对農村私营商業改造工作的領導"的工作述評。並以較多的篇幅，介紹了一些典型經驗，供各地参考。

農業合作化运动的大發展，農民在購銷要求上，不論是数量和品种都發生了很大变化，因此供銷社必須不断地深入調查了解羣众需要，並把这一工作視为当前急务。本期發表的述評，希各級社注意閱讀。

把主要農產品、農產原料移交國家經管後，供銷合作社採購工作的任务是什麼呢？最近全國供銷总社按照國合、城鄉分工原則，又進一步作了初步全面規劃，我們在这一期發表了"供銷合作社採購工作的任务"專論。另外，陸良縣初步全面規劃全縣副業生產的經驗，値得各地参考。

現在"統一会計制度"在全國各省已作了逐級佈置，正普遍進行学習和試行。为使同志們学習得更透徹，推行得更順利，本期特發表了專論与意見。

通訊

常振漢

陈杰

你問常振漢嗎？他是我們平順縣西溝鄉供銷社的主任。今年才三十九，可他臉上那皺紋哪，比我这五十多歲的老婆婆都不少呢！都是这幾年替大伙兒操心費力折磨的啊！你問他办了些什麼事兒？那三天三夜也說不完。

去年春耕的时候，我們鄉兩个農業社响应增產号召，修改了播种計劃，計划一改，原來準备的种子就不够了，一核算整整缺七百斤。兩三天就得下种，怎麼办呢？党支部就把找种子的任务給了老常，老常也知道不好办，供銷社裏沒种子，別的区也要間作、复播呀！可人家就有那麼股子硬幹勁，“这是党交給的任务，不管怎麼困难，也要按时完成！”供銷社裏只有三个人，他們商量了一下，就留下老周支撐門面，兩个人下了外鄉。

他和老張在外边跑了整整三天，七拼八凑的弄了六百七十斤瓜子，老張乐着說：“主任啊，就差三十斤瓜子了，受不了批評啦！”沒想到老常却批評了他一頓：“不是差三十斤瓜子，是差十万斤南瓜；不是受不受批評，是能不能增產。任务七百斤，一斤也不能落空！”話虽是这麼講，眼下天已經黑了，明天就得下种，往那兒再去找三十斤瓜子呀？他們又商量了一会子，还是沒个結果。老張、老周忙了三天，已經累得精疲力竭，直瞌睡，老常就讓他們先去睡覚，自己就在屋裏轉开磨了。後來，实在困了，才鑽進被窩。可他馬上狠狠地把床鋪打了一拳，“被窩裏有瓜子嗎？……你要向困难低头，对羣众不負責？”一骨碌爬起來，“不！老常，党給的任务，你向來沒打过折扣，不能讓三十斤瓜子难住！”他轉來轉去忽然看到牆上掛着好多別的供銷社的名字，“啊！上五井！”上五井供銷社兩个月前不是有很多瓜子賣不掉嗎？”他想到这一点，立刻抓起一个麵布袋，提着根护身棍出了門。

夜靜更深的，那边山峽裏滿是又仄又險的小道，別說夜裏，白天走起來也得提心吊胆。老常深一步、淺一步地走着，他想：“兩个月前的瓜子也許还有，碰吧！”他怠嫌自己走得慢，不顧得單身走黑路的寂寞，忘記了山中經常出沒的野狼，往前赶，往前赶，一口气跑完了三十里。可巧那兒还有南瓜子，沒讓我們老常白跑腿。找到了就該歇歇起早再回來呀，不，他扛起瓜子又急忙往回走，到家的时候，天还沒亮呢！

再說說去年夏天吧，麥子收割完了，天可一直不下雨，小苗的葉都旱得捲成了喇叭筒。眞急人噢，大夥說多种些蘿卜吧，种蘿卜就得要幾十斤种子，手边却連一粒也沒有。这是个緊差事，一找老常，“行！”他馬上就应了。他接受任务，总只說这麼一个字。

我們平順縣这地方是山区，菜子、蘿卜子都还沒收下來，往那兒去買呢？老常东訪西問，不知誰跟他出了个主意，說河南林縣那地方天暖得早，菜子熟得快，叫他上那兒去試一試。

他扛起扁担，帶幾个玉米麵窩窩，連夜下了林縣。

第四天，老常担着七十五斤蘿卜子，走上了太行山。听說那条路比我們这兒的山路又窄又陡。他走到五里高的魯班奎山腰的时候，脚上起泡，肩膀压得腫起兩个紅疙瘩。中午的太陽晒得滿山像一盆火。老常汗流夾背，头昏、腰酸、腿痛，实在支持不下了，放下担子，就在草地上躺下歇息。但身上那股疼痛勁兒，使他感到洩气，他反來复去的尋思：“打从解放起，已經十來年沒有挑担子走長路了，不承想当了主任又把扁担挑起來啦，差一年就是四十的人，倒來受这份罪，眞是何苦來？”轉眼看看身边的一担蘿卜种，“这不是一担蘿卜种，而是好幾百担大蘿卜呀！唉！怎麼这麼糊塗。从前挑扁担是餵老虎——地主、富農，出力不討好；眼下这根扁担是为羣众挑的，出力也光荣！”当他轉而想到这裏的时候，就覚得混身是勁，把一切劳累都忘在腦後，又翻过了最後一座大山。

可巧就在他回來的那天晚上，落了三指雨。大伙兒趁响搶种，一天就种完了，比別的村早种十來天。

你瞧！縣裏食品公司的老高同志从那边赶着一羣肥猪走了。咳！眞是人老多忘事，要不是看見老高，我就把养猪忘啦！养猪，这才是老常給我們办的大好事哩！

一九五二年，我們剛剛办農業社，全鄉就只有我們社裏养起了八个猪。前年，全村二百多戶，差不多都入了社，家家要养猪。老常就从屯留縣買回一百多个才生下幾十天的小猪。你想想，这麼小的猪，跑上二、三百里路，还会有个好？分給各家以後，死了十幾个。誰家的死了，誰家就埋怨。可是沒多久，就在去年一开春，他到我們縣二、七区農場裏，買回來一百三十七个小猪，这些小猪眞是又肥又壯，欢蹦乱跳，你猜是怎回事，这一次，小猪一步路也沒走，全是老常一趟趟地挑來的，誰家要，他再抱着給送上門。眼下这小猪都快出圈（够國家收購标準）啦！

对，还有呢！就是在那一次，他还買回來十七个母猪，兩个种猪。当时，我們都想不开，誰家也不願养。副社長申紀蘭召开了一个妇女座談会，她在会上說：“咱在外面買一个小猪，至少花四塊錢；餵一个母猪，

一年兩窩，一窩至少下七、八个小猪，这有多麼合算！”一句話說到了我們心坎上，大伙兒一齐說对。紀蘭又說：“再說，咱們往後还要多养猪，能讓老常年年買猪，年年压肩膀嗎？”对呀，我們妇女就是心眼仄，怎麼就不体諒老常的苦处呢？老常也参加了这个会，他接着說了：“我压肩膀是小事，餵母猪是光進不出，買小猪不用出村，啥时要買啥时有，又保險，又方便，又有利……”看，人家老常淨替我們着想。当場就有十七家，每家要了一膘一母，还有兩家餵了种猪。老常又帮我們規定：配一窩猪，給养种猪的戶一个小猪的價錢，养种猪的也有了好处，眼下，張引只家裏餵的那个大母猪，已經下了兩窩，一窩就是十幾个小猪。同志，往後不是我們到外面買小猪，是外面人來我們村買小猪啦！哈哈哈哈……你問問，誰家不沾养猪的大光呀！我們社長李順达說：“到年底，全社光养猪一宗，就能收入四千塊錢，比土地增產的数字还大呢！”我看順达把养猪的好处还看得小了，他就沒提到养猪多攒了多少糞。今年社裏一畝地打三、四百斤粮食，还不是沾了养猪積肥的光嗎？

秋收的时候，大伙兒說老常替我們辛苦了几年啦，該送給他点礼物表表心意！送啥呢？咱吃着南瓜、蘿卜，也不能忘掉送种子的人，就送他們一些南瓜、蘿卜吧。於是，这家送，那家也送，老常再三不要，又給退回來。大伙硬說硬劝，才收下了一些。郭海齐那老漢，扛去一个十來斤的大南瓜，讓老常他們做菜吃，老常說啥也不收，海齐急得紅着臉說：“你們吃了吧。你要不收，我就对你有意見啦！”我也給他們送了一些大蘿卜，是趁他們工作忙的时候，偷着給他們放在屋裏的，我是这番主意：好啊，老常，你不是不要嗎？我叫你不知道是誰家送的，看你还往那兒退！

（上接第二十五面）

領導及各部門負責人支持，与羣众監督，更好的貫徹会計制度实現会計工作的基本任务。

第二，全体会計幹部，必須明確每个帳戶包括的經济內容及其結構，以便進行日常核算与監督。会計核算原理对此点曾有明確解釋：“帳戶是对其經济業务，經营資金及其來源進行归类，日常核算和監督的一种方法”，由此可見，要根据憑証对經济業务進行归类与監督，首先就必須徹底了解每一帳戶所包括的經济內容。否則就無从着手。

第三，使財会人員及有关業务人員，也能充分了解修改与补充的有关內容，是正確实現統一会計制度的关鍵之一。經济業务的發生是通过業务工作人員進行的，因此就应將各有关內容向有关工作人員交待清楚。如对驗收商品及批發業务的工作人員，就应將編制憑証的份数、傳遞的程序及时間講解清楚；对採購農產品的工作人員及兼营收購的分銷店，就应講清採購後报表的手續及交貨的程序。在交待这些手續时，也应解釋会計制度的基本規定。

第四，如何結束旧帳，建立新帳，將旧科目所包括的內容轉为新的帳戶包括的內容。根据过去歷次修改制度的經驗，应該是首先將旧的科目餘額表進行審查並据以編制按新帳戶內容分戶的餘額表，如旧科目的“应收貨款”各明細帳戶於編製新帳戶餘額表时，就应分別將採用託收承付結算方式的業务归列新帳戶“应收託收貨款”內，將直接結算的归入“其他应收应付款”帳戶內，並根据新資產負債表应列的項目加以小計；其次按照新的帳戶餘額表產生出新的資產負債表，並檢查其是否平衡，再是根据已經平衡的資產負債表建立总帳（按一級帳戶），根据新的帳戶餘額表建立各明細帳。其他不屬於資產負債表的帳戶就应於建帳的同时設立戶头，並編好目錄，以便於繼續应用。

至於如何由現行的單一科目傳票改为記帳憑單，不必与改变帳戶同时進行，可以提前也可以錯後。一般作法应該是提前改变，因为从單一傳票制改为記帳憑單制後，可以減少重复抄錄，可以抽出一定的时間或人力來進行学習会計制度，或帮助業务部門建立与健全業务手續。在改变記帳憑單及更換科目时，必須使实际执行的同志徹底学会具体作法，以免發生新的紊乱。为此就必須認眞学習制度，从而解决实际工作中存在的主要問題，認眞地貫徹統一会計制度，以实現会計工作在反映与監督計劃执行情况和嚴密保护社会主义財產的基本任务。

（上接第十二面）提高了商販的覚悟，重点处理了違法戶，並將粮食供应指标核定到戶，安定了經营情緒。同时由於劃片定点供应，便於檢查監督，因而糾正了先吃後賣、营業半天、囤積粮食等不良現象，延長了营業时間，保証了旅客的供应。基本上消除了買不到食品的緊張情况。（二）統一实行“定質、定量、定價”，保証了飯菜的数量和質量，規定了價格，毛利普遍由45％降低到38—30%。（三）擴大了副食品供应，並適当地發展帶湯水的食品，如湯麵、豆腐菜、燜燴餅，減少易为消費者帶走的燒餅、饅头等乾的食品，既保証了供应，也節省了粮食。据統計一九五五年1至7月份所供給的粮食，較一九五四年日期減少了83,625斤。（四）擴大了社会主义積累，保証和增加了國家稅收。据組織起來的8个單位的統計，1至7月份公積金达1,582元，管理費節省1,659元。在稅收方面，僅先進饅头坊一戶在2月份所得，就比單幹时多納59元。

大力開展供銷合作社的社会主义競賽

解　方

一

在1953至1954年的增產節約运动中，全國不少地区的供銷合作社曾發动了各种形式的競賽运动，大大地發揮了幹部的積極性及創造性，出現了大批的模範工作者，总結並推廣了一些合理化建議，对提高工作效率、改善經营管理、加强經济核算及保証供銷業务計划的完成，起了相当大的作用。这些成績是应該肯定的。

但各地供銷合作社在开展競賽与進行奬励中，还存在一些問題，主要表現在以下三方面：

第一，对开展社会主义劳动競賽的目的不够明確。供銷合作社开展劳动競賽的主要目的，应該是：擴大業务、增加積累，更好的支援工農業生產並促進農業合作化。从若干地区开展劳动競賽的情况看來，是与这一要求有距离的。競賽与奬励标準，項目繁多，內容复雜，缺乏中心、重点流於一般化，非但不易評比，也不能給同志們一明確的奋鬥目标。有些地区追求形式，講花样，講規模，而不切实檢查对業务提高改進的程度与增加積累等实际效果。其結果必然是运动轟轟烈烈，內容空空洞洞，沒有增產節約的实际價值。

第二，單純的强調擴大賣錢額，而不与政策相結合，有的地区合作社对國家需要採取適当方法加以控制銷售的商品，也無限制的加以拋售，本來可以滿足供应，結果造成脫銷，还有的搞“賽銷”运动，結果搞成“塞銷”、“劝購”，不買东西不讓走，形成脫离社員，脫离羣众的現象。

第三，劳动競賽及奬励的形式，也是需要研究的一个問題。过去各地供銷合作社曾施行过的办法大体上有：一、以“發明創造、技術改進、合理化建議”为基礎和根据其創造的價值比例來進行奬励的制度；二、补助工資性質的“超額奬励制”；三、根据个人的工作表現及模範事蹟進行奬励的年終“評模、評奬制”（也有不定期的）；四、根据完成計划、降低費用、增加積累等实际情况，以單位为發动、奬励对象的“劳动競賽奬励办法”。以上四种形式由於目前缺乏經驗，还不能進行全面的总結。从我們掌握的情况看來，第一种形式適用於工業部門。在供銷合作社的加工企業机構內，發动全体职工充分發揮其知識、經驗与智慧，鑽研改進技術是十分必要的。根据其創造的價值，適当的予以奬励也是可行的。但根据供銷社加工企業的实际情况，目前还不宜做为一个制度肯定下來。这种办法一般的不宜爰用於供銷業务部門；第二种形式是一个較为科学的办法，但較复雜，且在目前定額不準確与基本工資不合理的情况下，僅可在有条件的社進行試点，創造經驗，較大範圍的推廣是有困难的；第三种形式是多少年以來較为習慣的办法，基本上是可行的。缺点是未与經济核算相結合，並且由於强調奬励个人，而忽視奬励組織，往往使有些人不顧整体而片面的發展个人錦标主义，甚至有些人在競賽中，为完成个人任务或在某一工作中顯示自己而妨碍了整个工作的進行；第四种形式从目前情况看來，根据各地試行的經驗，还是一个較为可行的办法。

二

根据当前供銷合作社的实际情况並参照苏联經驗，在供銷合作社部門發动劳动競賽並正確地貫徹奬励制度，必須發揚高度的集体主义精神，使合作社每一个工作人員都經常关心並为完成合作社的供銷計划而奋鬥。奬励标準应明確的体現供銷合作社的組織性質（商業性），抓住关鍵性的問題，避免一般化。

根据这一原則，全國总社曾於一九五二年十月在苏联專家的帮助下，頒發了“全國合作社劳动競賽奬励暫行办法（草案）”。該办法規定：以社与社之間的競賽为主要競賽形式，統一由上級社組織進行。奬励标準以超額完成零售、收購計划及降低流轉費用为主要条件。並規定在有合理積累的条件下，始能受奬。为避免奬励庸俗化，特規定每次受奬單位（社数）应有所限制（一般的不超过十分之二）。受奬單位的奬金支配应抽出適当数額做为改善机关文化生活之用，其餘奬金奬励給本机关及所屬下級社的优秀工作者。評奬工作应定期進行，並做为經常工作坚持下去。

这一办法下达後，曾有十幾个省市社製訂了实施細則，或將該办法做了补充和部分修改，加以具体化。从过去六个省市地区試行結果來看，該办法明確具体簡單易行，並抓住了当前工作的要害，对增產節約运动有一定的推动作用。有的地区在执行中也發現了一些問題，主要是目前各級社計划不準確，偏高偏低現象普遍存在；流轉費用率尚未具体確定，無法做为評判的依据；奬励条件中，無組織工作及政治工作等內容，有“純經济观点”的偏向等等。对这些問題我們認为須从实际情况出發，妥善地加以解决。供应、收購計划应一律以上級社批准数字为指标，計劃不合理或因不可抗拒的意外而未能完成时，应及时核定修改其原來計划，然

後再行評定。流轉費用率应从速規定，如一时尚难規定者，应在評比中根据具体情况合理解决。由於过去基礎不同，不应單純的以“費用率比上季度降低”的比例机械执行。

合作社的政治工作与組織工作無疑是需要大大加强的，这也是当前合作社工作最薄弱的一环。經驗証明：沒有堅强的政治工作，則会使合作社失掉方向，甚至变質。但是合作社的政治工作的目的須通过業务加以实現，而不是空談政治或离开業务另搞什麼政治工作与組織工作，所以合作社政治工作与組織工作的好坏，应以業务为主要表現形式。我們認为在競賽中抓住業务这一中心环節还是適宜的。同时亦必須瞭解超額完成業务計划等条件，必須建築在正確掌握政策、执行制度的基礎上，如果脫离政策，而採取不正当手段达到或超过業务計划数字，則不但不能獎励，还須受到批評或处罰。

三

根据各地試行“全國合作社劳动競賽獎励暫行办法（草案）”的經驗，我們認为在今後开展劳动競賽中，須注意以下幾个問題。

一、組織劳动競賽是一个細密的組織工作，必須首長負責，加强領導，加强檢查工作，及时总結，交流經驗，克服缺点。对所屬業务計划完成情况，以及在經营管理、經济核算等工作中所存在的問題，都必須切实的掌握起來，做到心中有数，避免在評獎中造成被动現象。此外，还須按季度填造劳动競賽完成情况报告表（劳动競賽獎励暫行办法之附表），做为評獎的根据，如未能按期填报者，即取消其参加評獎之資格。

二、在初期沒有經驗的情况下，評獎时可利用会議形式評定。俟獲得經驗後，即可根据上級社的檢查瞭解及劳动競賽完成情况报告表，由上級社核定，或由上級社召集少数較好社進行評定。但不管採取何种方式，事後必須总結通报，以資教育。

評獎方法：有的地区根据競賽条件，选幾个較好的社採取排隊評比的方法，既節省时間，教育意义又大，可供各地参考。

三、除了开展劳动競賽外，还必須注意个人獎励。这种个人獎励係指对某些工作人員合理化建議行之有效，对工作有特殊貢献者，及爱护或保护合作社財產有特殊功蹟者，与一般的模範工作者的獎励应加以区别（一般的模範工作者，应在劳动競賽受獎机構中獎励）。獎励金額应根据其創造價值及功績大小，由理事会决定。这种獎励一般的应是随时發現，随时獎励为好，不必强調定期举行評定，並注意掌握面不要太寬，防止一般化。但某些地区，在未施行劳动競賽办法之前，仍然進行一般的“評模、評獎办法”也是可以的。

兩年節省十二万元

記河北省供銷社唐山倉庫运輸小組

杜雅东

河北省供銷社唐山倉庫，是唐山附近各縣供銷社物資集散的中心，唐山專区的玉田、遵化、迁西縣全部，丰潤、灤縣半部，原热河省的青龍、兴隆縣，通縣專区的薊縣全部的供应採購物資均由此运進和輸出。去年和前年，通过鉄路整車运出运入的物資約有12万多噸，零担运出运入約有8万5千多件，这些物資的轉运，主要是由倉庫的运輸小組來担任的。在完成这个龐大而又細緻的轉运任务中，由於他們时刻注意節約，積極設法降低商品流轉費用和开展迅速安全运輸，兩年來，他們共節省各項运雜費用达12万元之多，沒發生过任何运輸差錯，兩年中連續獲得唐山專区供銷社六个直屬業务單位先進运輸小組的光荣称号。

唐山倉庫的物資中轉运工作以鉄路运輸为主，因此，运輸小組的每个同志，对鉄路运輸規章的学習都很認眞，在工作中並能適当的运用鉄路运輸規章的各項規定，來設法節省运輸費用。例如遵化縣党峪区出產的鮮水菓以前因怕腐爛，歷年均採用快件（包裹）运往外地，去年經倉庫运輸小組研究計算，採用快件运雜費要高五倍，於是一面向迁西縣社駐唐山業务小組建議，水菓成熟後，即由產地有計划地準备充足运力集中赶运唐山，以採用整車运出；另一方与唐山車站根据“易腐貨物运送細則”中有关規定進行磋商，後經古冶鉄路分局批准，易腐鮮水菓可在头一天提出計划，次日裝車运出，不受五日裝車計划限制，这样，僅就运至天津四車計算，即節省运雜費2,206元。再如車站为加速貨車週轉速度，要求在編製五日裝車計划时，应按貨物流向編造，以便組織列車編組；鉄路又規定，給物資部門鉄道專用綫取送貨車，每机車每公里不論掛帶貨車多少均收調車費1元1角，該庫的鉄道專用綫長五公里，鉄路每送車一次需往返四趟，每輛貨車即需支付調車費22元，运輸小組將上述要求与規定結合起來進行了研究，設法利用列車編組節省了調車費，具体作法是在編製五日裝車計劃前，首先与駐唐山各縣社業务小組了解貨源情况，說明鉄路的要求与規定，並將各社当月發送同一流向的物資，尽量編在同一个五日裝車計劃內，貨源準备妥当，請求鉄路按列車編組办法，一次（規定每組最少不得少於五車）运出，不受五日平衡的限制，減少机車送車次数，这样使每輛貨車的調車費由22元降低为四元四角。如去年11月份迁西縣社發往东通遼、榆樹等地的紅菓，玉田

縣社發往东北义縣、鄭家屯的蓆子，在月度开始按照同一流向組織編組，一組（五車）即節省調車費88元。

运輸小組工作責任制度健全，是保証迅速安全运輸的主要原因。該組共有五名同志，組長負責全組工作，兼办对外工作联系、参加会議、簽訂各种运輸協議、合同等工作；計劃統計一人；專用綫办理整車發送、提取及監裝監卸二人（輪班制）；办理零担包裹提取發送以及結算运雜費用一人。他們根据自己的工作範圍，研究出一套較科学的工作办法，如負責專用綫監裝監卸的同志，根据鉄路对專用綫工作的要求，結合本身工作情况，曾研究建立了“防止事故託运办法”，其內容：（一）按批准之五日裝車計劃指定貨位号数，貨位卸齐後，掛上貨位牌，牌上註明發貨單位名称、到站、收貨單位名称、商品名称、数量，然後再登記在專用綫貨位圖上；（二）根据批准的五日計劃和物資部門填报的貨物託运通知書，填寫鉄路貨物运單，然後再与專用綫貨位圖对照，遞交鉄路請求送車；（三）裝車前接到鉄路送車电話預报，当即根据專用綫貨位圖所載，向鉄路貨車調度所报告車种及貨位号数，鉄路即开始对号送車，裝車前在把貨位牌和貨位圖对照一次，就开始插旗裝車。再如外勤胡宝印同志，根据鉄路要求規定的时間緩急，把每天必作的工作加以有次序的安排，他早晨起來，先到車站向貨运外勤遞整車發送运單，然後向貨运內勤結算夜間發送整車的运雜費，同时領取夜間卸車的貨票，根据貨票後面“与鉄路無关事項欄”所載事項，用电話与有关單位取得联系。其次再到鉄路运輸营業所办理零担發送及提取手續；再到行李房办理快件發送領取手續。下午拴掛当天發送的零担标籤，再去貨場巡迴一周，將車站的工作办好後，去專用綫（离車站十多華里）送已結算好的运雜費單据交会計作轉賬手續，同时填寫零担运單及貨物标籤，他的工作虽然是这样繁瑣零星，由於他安排的好，工作效率是很高的，每天能办理零担發送达二百多件，其他工作仍如期完成，而且从來沒出过任何差錯。

他們經过重点試办以後，又在國家运輸部門的大力支持和密切配合下，全面試办了直达运輸，大大降低了商品流轉費用。使每噸物資節省一次过秤費、兩次裝卸力資、一次庫內短途运費、五天（最短的时間）貨物保險費、千分之五的伤耗，共为一元三角。其具体作法是：

外运的土產品，以迁西縣的栗子为例，在月度开始前5天，迁西縣社駐唐山業务小組，根据已批准当月託运計劃，即与縣社（產地）联系確定第一个五天能發送唐山多少栗子，然後通知倉庫向鉄路提出五日裝車計划；產地社同时向当地运輸站提出五日公路运輸計划，在月度开始前一天即將栗子运至唐山專用綫貨台等待裝車。

到达的物資以新港發到的化肥为例，倉庫專用綫接到發貨方的發貨通知，或車站行車預確报後，及时通知駐唐山有关縣社業务小組迅速確定貨物具体分配地点，同时向运輸公司联系準备車輛，待貨到後，由火車直卸馬車运至基層供銷社。利用这种作法，去年直达运輸佔总运量72%，節約商品流轉費48,945元。經由唐山供給農村的商品，一般可提前3天运至零售点，从而加速了商品資金週轉。

他們在去年10月开始組織了双程运輸。过去唐山运輸公司对回程貨运費不給优待，倉庫运輸小組即根据供銷社的运出运入的物資情况，为充分發揮國家运輸力的使用效率，減少車輛空駛，即与运輸公司商討，供銷社运出运入的物資組織的回程貨，运費应有优待。經商討結果双方达成协議，“凡是本縣的运輸物資，利用馬車运送，不分起站地点和商品名称，組織的回程貨运費均按八折計算”。經过一个半月的实施过程，迁西、玉田、遵化三縣僅由唐山运至各縣的商品有30%已享回程优待，節省运費八千餘元。这种作法獲得三方面滿意，运輸公司節省运輸力滿意；馬車戶增加收入滿意；縣供銷社業务部門節省运費滿意。其具体作法是：

由縣社駐唐山業务小組根据貨源情况，編製五日公路託运計劃，根据五日託运計劃再提出当日执行的物資託运計劃，並在該計劃的特約事項欄內註明那一批貨是利用回程运輸，由运輸公司在派車时具体掌握。以下列組織回程为例：由迁西縣來唐山送山貨的馬車，將貨卸至倉庫後，拿着迁西运輸站的介紹信和迁西縣社的运貨回执，到唐山运輸公司报到，运輸公司根据迁西駐唐山小組当天託运計划的回程物資，發給馬車派車証，並註明运費八折；迁西縣社駐唐小組憑派車証开出貨物通知單，馬車去指定地点裝貨；馬車將貨裝好後，憑發貨單去运輸公司办理运費結算手續，而後將貨运至指定地点。

（上接第十八面） 动就有了比較詳細具体的了解，並且通过“定額”对門市部的進、銷、存進行監督，克服了过去会計脫离業务，只是記帳、造表的文牘主义作法。同时，由於合理使用資金，也加速了資金的週轉。在去年八、九兩月份工業品專業門市部和付食品門市部即可減少原計划的貸款額49,295元，一个月即可節約利息295元。

簡陽縣养馬供銷合作社，在实行商品儲备定額中遇到的最大困难，是幹部中的保守思想，怕麻煩、怕困难、怕約束。尤其在定額实行以後，工作中遇到了許多困难，基層社的領導上不断的加强对幹部的思想教育，鼓励幹部中微小的進步，号召大家坚持下去、克服困难。为此，每季供銷合作社的計划採取自下而上相結合的方式，由各个售貨員、各專業門市部提出个人与組的銷貨計划，同时建立“評好”制度，每十天由大家評选一次，將好的表現記到簿子上，作为年終評选模範的依据。去年十月份就有好事十六件，因此，有力的推动了“定額”的实行。

通俗農業技術讀物

顆粒肥料	農業部土地利用总局編 0.12元
積肥与施肥	農業部土地利用总局編 0.14元
怎样使用農藥	農業部植物保护局編 0.19元
五种地下害虫防治法	農業部植物保护局植物保护处編 0.12元
蘋果柑橘等主要害虫防治法	農業部植物保护局植物保护处編 0.15元
怎样养好牲畜	農業部畜牧獸医总局編 0.12元
怎样繁殖牲畜	農業部畜牧獸医总局編 0.09元
怎样防治牲畜傳染病	農業部畜牧獸医总局編 0.12元
怎样使用新式步犁	農業部農業机械管理总局編 0.08元
双輪双鏵犁	農業部農業机械管理总局編 0.14元
双輪双鏵犁使用掛圖	農業部農業机械管理总局編 0.22元

財政經济出版社出版　　新華書店总經售

中華全國合作社第一次代表大会紀念刊（1954）

中華全國合作社第一次代表大会秘書处編

定價二元三角二分

本書为1954年7月中華全國合作社召开的第一次代表大会紀念刊，内容包括大会的全部議程、祝詞、賀电、报告、代表發言、决議、以及各种統計圖表，大会照片等多幅。

这个紀念刊除具紀念意义外，並可通过它看到全國合作社几年來的發展与成就和今后的任务。

財政經济出版社出版

新華書店总經售

1/5

徵求訂戶

本年二月份各地邮局收訂本刊第二季度訂戶，讀者可預訂一季或訂至本年年底为止。

具体收訂日期，由各地邮局按不同情况另行規定，希讀者及时向当地邮局联系，在規定的收訂日期內办好預訂或續訂手續。

粮食工作

（半月刊）

本刊主要內容是闡述國家粮食的政策、方針和措施，交流各地粮食業务工作的方法和經驗，介紹苏联与各人民民主國家有关粮食方面的理論和先進經驗等。

每月十四日、二十九日出版　每季六期定價九角六分
半年十二期定價一元九角二分
每冊定價一角六分　全年二十四期定價三元八角四分

粮食業务学習

（月　刊）

本刊主要內容是通俗地介紹粮食業务工作的基本知識，交流粮食各項業务的技術与組織方面的經驗。

每月二十四日出版　每季三期定價三角
半年六期定價六角
每冊定價一角　全年十二期定價一元二角

粮食工作雜誌社出版
北京邮局總發行

北京市期刊登記証出期字第〇三四号

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分